



SAMS

מכירות פומביות באינטרנט



e-Commerce

e-Auctions

לחסוך כסף באינטרנט

לחסוך כסף באינטרנט

e-Auction

מכירות פומביות באינטרנט

עורך ראשי והתאמת הספר לישראל : **זהר עמיהוד**

ליווי מקצועי : **נטוויז'ן**

עריכה לשונית ועיצוב : **רמה שנקלר**

עיצוב עטיפה : **שרון רז**

שמות מסחריים

שמות המוצרים והשירותים המוזכרים בספר הינם שמות מסחריים רשומים של החברות שלהם. הוצאת הוד-עמי והוצאת SAMS עשו כמיטב יכולתן למסור מידע אודות השמות המסחריים המוזכרים בספר זה ולציין את שמות החברות, המוצרים והשירותים. שמות מסחריים רשומים (registered trademarks) המוזכרים בספר צוינו בהתאמה.

הודעה

ספר זה מיועד לתת מידע אודות מוצרים שונים. נעשו מאמצים רבים לגרום לכך שהספר יהיה שלם ואמין ככל שניתן, אך אין משתמעת מכך כל אחריות שהיא.

המידע ניתן "כמות שהוא" ("as is"). הוצאת הוד-עמי והוצאת SAMS אינן אחראיות כלפי יחיד או ארגון עבור כל אובדן או נזק אשר ייגרם, אם ייגרם, מהמידע שבספר זה.

לשם שטף הקריאה כתוב ספר זה בלשון זכר בלבד. ספר זה מיועד לגברים ונשים כאחד ואין בכוונתנו להפלות או לפגוע בציבור המשתמשים/ות.

- **טלפון: 09-9564716**
- **פקס: 09-9571582**
- **דואר אלקטרוני** : info@hod-ami.co.il
- **אתר באינטרנט** : www.hod-ami.co.il

לחסוך כסף באינטרנט

e-Auction

מכירות פומביות באינטרנט

עורך ראשי:

זהר עמיהוד

ליווי מקצועי:

נטוויז'ן NetVision

www.netaction.co.il

SAMS



Teach Yourself Today - e-Auction

By Preston Gralla

Editor: **Z. Amihud**

הוצאת הוד-עמי

לספרי מחשבים בע"מ

ת.ד. 6108 הרצליה 46160

טלפון: 09-9564716 פקס: 09-9571582

info@hod-ami.co.il

הודפס בישראל 2001

HOD-AMI Ltd.
P.O.B. 6108, Herzliya
ISRAEL, 2001

ISBN 965-361-253-0 מסת"ב

תוכן עניינים מקוצר

תוכן עניינים

הקדמה

מכירות פומביות באינטרנט
לחסוך כסף באינטרנט

אם אתה מחפש לרכוש מכונת כביסה, מדיח, טלוויזיה, מצלמה, אופניים, אומנות, עתיקות, אוספים או מוצרי יד-שנייה, הרכישה באתרי המכירות הפומביות באינטרנט יכולה לחסוך לך עשרות, מאות וגם אלפי שקלים.

אבל, מספר הולך וגדל של אתרי מכירות פומביות באינטרנט, שיטות מכירה שונות ואלפי מוצרים המוצעים למכירה – יחד עם הניסיון להשיג את המוצר הנכון, במחיר המתאים, או למכור את הפריט/ים שלך במחיר הכי טוב, יכול להיות אתגר לא קטן. בספר זה תלמד אסטרטגיות וסודות שבעזרתם תמצה את המכירות הפומביות באינטרנט לקנייה ולמכירה.

הספר מסביר איך אתר מכירות פומביות פועל, איך למצוא מוצרים, איזה נתונים צריך לדעת לפני כניסה למכירה פומבית, מתי להגיש את הצעתך, באיזה סכום ועוד.

אם אתה חושש לבצע עסקאות באינטרנט עם מישהו שאינך רואה את פניו, אינך שומע את קולו ואינך יכול לגעת בפריטים שהוא מציע לך למכירה - יש משהו בחששותיך. בספר זה תמצא את כל הנדרש כדי שתוכל "להריח" אתר "חשוד", כדי שתוכל לזהות "עסקה" לא חוקית ותדע כיצד לא ליפול בפח שטמון לך נוכל.

ללא קשר לרמת הידע שלך באינטרנט, ההסברים, הסודות והטיפים של ספר זה עשויים לחסוך לך מאות ואולי אלפי שקלים.

לביצוע רכישות באתרי מכירות פומביות באינטרנט יש מספר יתרונות:

- **חיסכון כספי** - הדילים הכי "חמים" וגם הכי זולים נמצאים באינטרנט. היכולת של הספק להציע אותם בזול ובמהירות באינטרנט, מאפשרים לכם ליהנות מחיסכון כספי ניכר.
- **נוחות** – שב בבית, אחוז בעכבר, גלוש להנאתך, בצע רכישה – המוצר יגיע עד פתח ביתך.
- **אפשרויות מכירה חדשות** – יש לך פריטים שאין לך כבר צורך בהם. דע לך, כי ניתן למכור אותם. היכנס לאתר מכירות פומביות בין יחידים, העלה, בחינם, את הצעתך.
- **קהילה –** ברשותך צנצנת בצורת פיל, שעון מתחילת המאה או כל פריט אספנות אחר. המכירות הפומביות בין יחידים לא רק שתיתן לך הזדמנות, בחינם, להציע את הפריט למכירה, אלא גם ליצור קשר עם אספנים ובעלי עניין.

למי מיועד הספר?

הספר מיועד למי שרוצה לחסוך מאות ואלפי שקלים ברכישת מכונות כביסה, מדיחי כלים, מייבשי כביסה, תנורים, מקררים, מזגנים, מחשבים, טלוויזיות, מוצרי צילום, ציוד ספורט, מכונות קפה, ריהוט לבית ולגן ועוד עשרות קטגוריות עם אלפי מוצרים.

בספר זה תמצא את כל הטיפים שיחסכו לך הרבה כסף. בשפה קלה וידידותית תכיר אתרי מכירות פומביות באינטרנט, תלמד איך למצוא את הפריט שהינך מעוניין לרכוש. תלמד גם איך להתכונן לקראת המכירה הפומבית כדי שאכן תוכל למצות אותה עד הסוף.

הספר גם מיועד למי שיש בידו פריטים שאותם הוא רוצה למכור במכירה פומבית. פה תמצא שפע של עצות לפרסום הפריט במכירה הפומבית באינטרנט, החל מבחירת הקטגוריה, דרך ניסוח כותרת המודעה ותוכנה, קביעת המחיר, מעקב אחר ההצעה ועוד.

איך הספר בנוי?

הספר בנוי משלושה חלקים השזורים זה בזה:

- קנייה מאתר מכירות פומביות המוחזק על ידי חברה.
- קנייה מאתר מכירות פומביות בין יחידים.
- מכירה באתר מכירות פומביות בין יחידים.

קנייה מאתר מכירות פומביות המוחזק בידי חברה, הינו סוג המכירות הפומביות הנפוץ ברשת. באתרים אלה ניתן לרכוש מוצרים חדשים, באריזתם המקורית, עם כל תנאי השירות והאחריות המקובלים.

בקנייה מאתרי מכירות פומביות בין יחידים אתה רוכש מאדם פרטי המוכר לך, בדרך כלל, מוצרי יד-שנייה ואוספים (בולים, מטבעות, בובות, מפיות). בהחלט ניתן למצוא למכירה, באתרים אלה, גם מוצרים חדשים, שלא נעשה בהם שימוש.

מכירה באתר מכירות פומביות בין יחידים, היא כשאתה מציע את הפריטים שברשותך למכירה לכל המרבה במחיר.

מה נדרש כדי לקרוא ספר זה?

מחשב וחיבור לאינטרנט. תוכל כמובן לקרוא ספר זה גם אם אין לך מחשב, או כשהמחשב סגור, אך זה יהיה כמו קריאת ספר בישול בחדר השינה. זה לא בלתי אפשרי, אך עדיף שתקרא את הספר הזה כשאתה מול מחשב עובד ומקושר לאינטרנט.

גם אם אין לך מחשב ו/או אין לך חיבור לאינטרנט, עדיין תוכל לקרוא ספר זה. אני בטוח שלאחר הפרק הראשון אתה כבר תרוץ להשלים את החסר ולהצטרף לחגיגת הקניות באינטרנט.

תודות

תודה לצוות Netaction ולצוות NANA מבית נטוויז'ן שיעצו בנוגע לתכנים של ספר זה ותרמו מנסיונם העשיר לאורך כל הספר.

שים לב!

כתובות האינטרנט ודפי הבית נכונים ליום כתיבת הספר.

האינטרנט דינמית ויכול להיות שכשאתה תיכנס לכתובת מסוימת תראה דפים שונים, או אפילו הכתובת תשתנה או תהיה בכלל בלתי פעילה.

פרק 1

למה מכירות פומביות מקוונות?

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- מהן בדיוק מכירות פומביות מקוונות, ובמה הן דומות - ושונות - ביחס למכירות פומביות רגילות.
- אופן הפעולה הבסיסי של מכירות פומביות מקוונות.
- הפעולות הבסיסיות הדרושות למכירת פריטים במכירה פומבית מקוונת בין יחידים.
- מדוע כדאי להשתמש באתרי מכירות פומביות.

מכירות פומביות מקוונות הם "הדבר החם" באינטרנט בימים אלה, ובצדק. אם אתה קונה, תוכל למצוא עסקאות טובות ולחסוך מאות ואולי אלפי שקלים ברכישת כל דבר בו תחפוץ. החל ממחשבים, ציוד היקפי, סורקים, צורבים, דרך מערכות סטריאו, מכונות כביסה, טלוויזיות, מצלמות, שואבי אבק, מזגנים, שעונים, מכונות קפה, ציוד ספורט וכמעט כל דבר אחר העולה בדעתך.

בפרק זה, יוסבר מהי מכירה פומבית מקוונת, יוצג הסבר בסיסי כיצד מכירות פומביות מקוונות מתרחשות, ויוצגו גם כל הסיבות מדוע כדאי להשתמש באתר של מכירות פומביות.

מהי מכירה פומבית מקוונת?

בוודאי אתה מכיר מכירות פומביות רגילות. במכירות פומביות רגילות, בידי הכרוז חפץ אחד כלשהו למכירה והוא מציג אותו לקבלת הצעות מחיר בבית מכירות פומביות או במיקום אחר. אנשים באים למקום המכירה הפומבית ומתחרים ביניהם בהצעות מחיר עבור הפריטים המוצעים. האדם המציע את הצעת המחיר הגבוהה ביותר זוכה. רק המציע את הצעת המחיר הגבוהה ביותר משלם - אנשים שהציעו הצעות שלא זכו אינם משלמים כלל.

מכירה פומבית מקוונת דומה במובנים רבים למכירה פומבית רגילה. מישהו מציע פריט. אנשים מגישים הצעות מחיר בניסיון לקנות את הפריט. אולם במקרה זה, מוכרים ומגישי הצעות מחיר אינם הולכים פיסית לבית המכירה הפומבית. במקום זאת, הם גולשים לאתר אינטרנט שבו מתבצעת המכירה, כמו למשל NetAction בכתובת www.netaction.co.il המוצג לדוגמה בתרשים הבא :

תרשים 1.1 NetAction - אתר המכירה הפומבית המקוונת הגדול ביותר בישראל.

כמו במכירות פומביות רגילות, רק מגישי הצעות המחיר הגבוהות ביותר משלמים ומקבלים את הפריטים שעבורם הגישו הצעת מחיר. מגישי הצעות מחיר נמוכות, שלא זכו במכירה הפומבית, אינם משלמים.

אולם, בעוד שמכירות פומביות רגילות ומקוונות דומות באופן בסיסי, קיימים גם הבדלים רבים, והם:

- **במרבית המכירות הפומביות המקוונות, קונים ישירות מהמוכר** - במכירות פומביות רגילות, קונים מהכרוז ולמעשה מבית העסק שהוא מייצג. לא כך במרבית המכירות הפומביות המקוונות. במרבית המכירות הפומביות המקוונות, לא קונים מאתר המכירה הפומבית, אלא קונים מחברה. למשל, באתר NetAction מוצע Palm על ידי חברת כלנית. אם תזכה במכירה, המכשיר יסופק לך עם חשבונית על ידי חברת כלנית. חברת NetVision בעלת אתר NetAction היתה המתווכת בעסקה. אתר המכירה הפומבית, בדרך כלל, משמש רק כסוכן, המקשר בין מוכרים לקונים. עם זאת, כפי שתראה בהמשך ספר זה, בחלק מאתרי המכירה הפומבית קונים ישירות מהאתר.



הערה!

כאשר קונים באמצעות אתרי מכירות פומביות פריטים המוצעים על ידי חברות עסקיות מקבלים תעודת אחריות, ובדרך כלל התשלום נעשה בכרטיס אשראי.

- **במרבית המכירות הפומביות המקוונות, משך המכירה הפומבית הוא מספר ימים, ולא מספר דקות** - שלא כמו במכירות פומביות רגילות, הגשת הצעות המחיר במכירה פומבית מקוונת איננה "חיה" - היא מתבצעת על פני פרק זמן ארוך, ומגישי הצעות המחיר אינם חייבים כולם להיות נוכחים באותו זמן. מגישי הצעות המחיר בודקים מהי הצעת המחיר הגבוהה ביותר, מגישים הצעה גבוהה יותר כרצונם, ואז בודקים שוב לאחר מספר שעות או ימים כדי לראות אם מישהו הגיש הצעה גבוהה עוד יותר. יוצא דופן הוא "flash auction", המתבצע בזמן אמת באינטרנט על פני פרק זמן קצר. flash auctions אינן נפוצות במיוחד. ראה פרק 3, לפרטים נוספים אודות flash auctions וסוגים אחרים של מכירות פומביות.
- **במכירות פומביות מקוונות, לא ניתן לבחון את המוצרים לפני הקנייה** - במכירות פומביות רגילות, ניתן בדרך כלל לבחון את המוצרים לפני קנייתם. לא ניתן פיסית לעשות זאת במכירות פומביות מקוונות, אלא יש להסתמך על קריאת דפי המכירה - שהם למעשה קטלוג מקוון. מכיון שהמכירה הפומבית מתנהלת לאורך מספר ימים, אפשר לנצל את הזמן לראות את המוצר בחנות.
- **במכירות פומביות מקוונות, הקונים והמוכרים חייבים לדאוג למשלוח** המוצרים - במכירות פומביות מקוונות, המוכר והקונה חייבים להסדיר ביניהם את משלוח המוצרים בדואר או באמצעות שירותי שליחים, כמו גם מי ישלם עבור המשלוח. בדרך כלל, אולם לא תמיד, הקונה משלם עבור המשלוח. למידע אודות משלוח, ראה פרק 11 אם אתה קונה, ופרק 16 אם אתה מוכר.

סוגי אתרי מכירות פומביות

קיימים מספר סוגים של אתרים העוסקים במכירות פומביות והם:

- מכירה פומבית proxy.
- מכירה פומבית הולנדית (Dutch).
- מכירה פומבית עם הגבלת גישה.
- מכירות פומבית פרטית.
- מכירה פומבית flash.

כיצד פועלות מכירות פומביות

בסעיף הקודם, תואר בקצרה אופן פעולת המכירות הפומביות. כאן, יוצגו מעט פרטים נוספים. ראשית, נעסוק באופן קניית פריטים במכירות פומביות מקוונות, ואז באופן מכירתם.

כיצד קונים במכירות פומביות מקוונות?

כאשר ניגשים לאתר מכירה פומבית מתוך כוונה לקנות, הדבר הראשון שעושים בדרך כלל, הוא עיון בפריטים המוצעים למכירה. במרבית המקרים, הפריטים מוצגים ברשימות לפי קטגוריות, כגון מוצרי חשמל, ריהוט, שעונים, שואבי אבק, מדפסות וכדומה. כל קטגוריה מחולקת לקטגוריות משנה, לכן יהיה קל למצוא את סוג הפריט המעניין. למשל, אם תבחר בקטגוריה של מצלמות אתה עשוי לראות את קטגוריות המשנה הבאות: דיגיטליות, אופטיות, וידאו, אוטומטיות, וידאו דיגיטליות.

בחלק מהאתרים ניתן גם לבצע חיפוש, ללא תלות באמצעי הניווט עד למציאת הפריט המבוקש. מגיעים בסופו של דבר לדף המתאר מה מוצע למכירה, ובו ניתן למצוא תיאור של הפריט המוצע למכירה, תמונה של הפריט ופרטים טכניים אחרים (Specifications). עבור פריטים רבים, מוצג גם מחיר מינימום להצעת המחיר, ומוצגת גם הצעת המחיר הגבוהה ביותר שהוגשה עד כה. בתרשים בעמוד 22 מוצג חלק מדף המכירה באתר NetAction.

אם אתה מעוניין להגיש הצעת מחיר עבור הפריט, עליך להגיש את הצעת המחיר על ידי מילוי טופס (לפני הגשת הצעות מחיר או מכירת פריטים, יש תחילה להירשם באתר).

כל מכירה פומבית נמשכת פרק זמן מסוים, יום, יומיים וגם שבוע או שבועיים. במהלך פרק זמן זה, אנשים נכנסים שוב ושוב ומגישים הצעות מחיר, לכן תצטרך לשוב ולבדוק מדי פעם אם מישהו הגיש הצעה גבוהה יותר מזו שלך - ולהגיש הצעת מחיר גבוהה יותר מהאחרון שברשימה אם אתה עדיין רוצה את הפריט. זוהי נקודה חשובה, מכיון שבדרך כלל המכירה הפומבית היא ליותר מיחידה אחת מאותו המוצר המוצע למכירה. בדוגמה שלעיל, הלקוחה מאתר NetAction, תוכל לראות שהמכירה כוללת 3 יחידות.

בסיום המכירה הפומבית, המוכר (החברה שהציעה את המוצר והיא לאו דווקא בעלת אתר המכירה הפומבית) ומגיש/י הצעת המחיר הגבוהה/ות ביותר מקבלים הודעה בדואר האלקטרוני הכוללת את כתובות הדואר האלקטרוני האחד של השני. לאחר מכן הם צריכים להסדיר ביניהם את נושא התשלום והמשלוח.

עד כאן עסקנו בעקרונות. מידע נוסף אודות הגשת הצעות מחיר ראה בפרקים הבאים.



הערה!

על הקונה לשלם עבור המשלוח. בעוד שאין חוקים מוחלטים וברורים אודות מי משלם את עלויות המשלוח, נהוג שהקונה ישלם על כך. סעיף אודות המשלוח צריך להופיע בדף המכירה המוצע למכירה. אם לא, זה יהיה נושא למשא ומתן בינך ובין המוכר. אם אתה המוכר, במכירות פומביות בין יחידים, אנא הקפד לציין שהקונה ישלם עבור המשלוח תוך כדי פירוט העלות.

כיצד מוכרים במכירות פומביות מקוונות?

כאשר אתה, בתור אדם פרטי, רוצה למכור פריט במכירה פומבית מקוונת, התהליך בדרך כלל פשוט. יש להחליט על מחיר מינימום למכירה (או להחליט שאין מחיר מינימום, ושכל הצעת מחיר תתקבל), להחליט באיזו קטגוריה יש לסווג את הפריט, ואז למלא טופס המתאר את הפריט המיועד למכירה. כדי שהפריט יהיה מושך יותר, ניתן להוסיף תמונות, גופנים מיוחדים, ותוספות אחרות לדף המכירה. לא צריך לשלם לאתר המכירה הפומבית עבור רישום הפריט למכירה, אך בכל מקרה כדאי להתעדכן באתר.

בסיום המכירה הפומבית, מתבצעים סידורי התשלום והמשלוח בין המוכר לקונה. פרטים נוספים על הליך זה ניתנים בפרקים הבאים.



לגירסה מהירה של העמוד (ללא תמונות ומפרטים) לחץ כאן

חברת בסט-ביי מציעה למכירה:

מכונת כביסה בוש

דגם:

Bosch 3200

תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיצים+הידראוליים
תוכניות כביסה לכותנה, סינטטי ועדין
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)

* חובת פתיחה וחיבור ע"י טכנאי *



להצעה לחץ כאן

מס' מכירה: 58254
סטטוס המכירה: מכירה פתוחה
הספק: בסט ביי
המוצר: מכונת כביסה בוש 3200
הדגם: Bosch 3200
כמות מוצעת: 3 יחידות.
מחיר התחלתי: 100 ש'ח, כולל מע'מ
הצעות מחיר בכפולות של: 100 ש'ח
דמי משלוח: 90 ש"ח
תשלומים ללא רבית והצמדה: 4
תקופת אחריות: 12 חודשים
אחריות ע"י: תדיראן
מחיר מחירון: 4480 ש"ח

מחיר המחירון הנ"ל נמסר ע"י היבואן
ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק!
מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!
התמונה המוצגת להמחשה בלבד , ואינה מחייבת

המכירה תיסגר ב: Tuesday, December 5th, 22:15

או 5 דקות ממועד מתן הצעה האחרונה המאוחר מבינהן

המשך המסמך בעמוד הבא...,

מצב ההצעות הזוכות נכון ל - 2000-Dec-05 21:30

הצעת מינימום לכניסה למכירה נכון לרגע זה: 2100 ש"ח

מועד הכניסה	מועד ההצעה	סכום (ש"ח)	שם המציע	הצעה
05-12 (16:59)	05-12 (16:59)	2100	Idan, Z	262819
05-12 (21:07)	05-12 (21:07)	2100	yaron, a	263022
05-12 (19:58)	05-12 (19:58)	2000	yoram, b	262964

הסבר לטבלה:
מועד ההצעה: התאריך והשעה בהם הוגשה ההצעה הנוכחית של המציע.
מועד הכניסה: התאריך והשעה בה הוגשה ההצעה הראשונה של המציע במכירה זו.
סדר ההצעות בטבלה: ההצעות ממוינות בהתאם לגובה הסכום.
כאשר קיימות מספר הצעות באותו סכום, הן ממוינות בהתאם למועד הכניסה,
ולא בהתאם למועד ההצעה הנוכחית!

תכונות עיקריות:
תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיציים+הידראוליים
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)
תוצרת בוש, ספרד

מידות:
רוחב:60 ס"מ
עומק:54 ס"מ
גובה:85 ס"מ



מפרט טכני:

תנאי מכירה, אספקה ואחריות:

* הפריטים מוצעים למכירה ע"י בסט-ביי בע"מ.
* על פי מחירון היבואן מחיר המוצר לצרכן הינו 4480 ש"ח כולל מע"מ
* אחריות 12 חודשים ע"י תדיראן
* אספקת המוצר תוך 7 ימי עבודה מסיום המכירה באמצעות משלוח.
* תמונות המוצגות באתר הן להמחשה בלבד, ואינן מחייבות.

חזרה לעמוד הבית | כל מה שרצית לדעת על נטאקשן
מכירות חדשות | כל המכירות | מכירות לפני סגירה | מכירות שנסגרו
לתחילת העמוד | כתבו לנו | מידע לספקים | תקנון | העמוד האישי | נענע

תרשים 1.2 דף מכירה באתר NetAction - כאן ניתן למצוא מידע אודות הפריט למכירה ולהגיש הצעת מחיר.

מדוע כדאי להשתמש באתרי מכירות פומביות

עתה, לאחר שכבר רכשת הבנה בסיסית באופן פעולת המכירות הפומביות, קיימת שאלה הרבה יותר חשובה שעליה יש לענות - למה? למה להקדיש זמן לאתר מכירות פומביות? מהם היתרונות?

לאחר שתתחיל לקנות ולמכור במכירות פומביות, תגלה שישנם יתרונות רבים, והחשובים שבהם רשומים להלן:

- **חיסכון בכסף** - עבור אנשים רבים, זהו היתרון הגדול ביותר. תחסוך הרבה כסף באתרי מכירה פומבית לעומת קניית המוצר בחנות. לעיתים ניתן למצוא מציאות אמיתיות.
- **מציאת פריטים נדירים ופריטי אספנים** - מחפש מטבע של שקל ישן בעל טעות בהטבעה? ומה לגבי צלחת סינית מעץ וצדפים, עבודת יד, על מעמד עץ. מה דעתך על הסרט קזבלן בכיכובו של יהורם גאון, בובות נדירות ופריטים נוספים שלא תמצא אותם ליד הבית או בחנויות. כן תמצא אותם באתרי מכירות פומביות - ובקלות, בעיקר באתרים כגון: Ebay שעוסקים במכירות פומביות בין יחידים.
- **רווח נוסף** - בפעם הבאה שתנקה את עליית הגג או המוסך, אל תזרוק את מה שמצאת - קרוב לוודאי שתמצא בה משהו שמישהו אחר רוצה לקנות. קל להציע את המוצר באתרי מכירות פומביות ולנסות להרוויח עליו כמה שקלים. למעשה, כל כך קל עד שאנשים מצליחים להרוויח את פרנסתם באמצעות אתרי מכירות פומביות.
- **כיף** - חיפוש אחר פריטים נדירים, מציאת אוצרות ברחבי האינטרנט, הגשת הצעות מחיר מול אנשים אחרים, לעיתים בפעילות מהירה ומרתקת - מכירות פומביות יכולות להיות אמצעי בידור נפלא.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

מכירות פומביות הן בין האתרים הנפוצים ביותר באינטרנט. לפני שתצא לחפש אתר, עליך לדעת את הדברים הבאים:

- במרבית אתרי המכירות הפומביות, כגון NetAction, תקנה מהמוכר ולא מהאתר עצמו.
- מכירות פומביות מקוונות אינן מתרחשות "בזמן אמת" - אלא על פני פרק זמן של ימים ואפילו שבועות שבהם אנשים בודקים את מצב ההצעות ומגישים הצעות מחיר מתחרות.
- בסיום המכירה הפומבית, המוכר ומגיש הצעת המחיר הגבוהה ביותר מקבלים הודעה בדואר האלקטרוני מהאתר שבו נערכה המכירה הפומבית. לאחר מכן עליהם להסדיר ביניהם את התשלום והמשלוח. בדרך כלל הקונים משלמים את עלויות המשלוח.
- אתרי מכירות פומביות יחסכו לך כסף ואף יסייעו במציאת פריטים נדירים. כמוכר, הם גם דרך טובה להרוויח כסף נוסף.

פרק 2

סוגי אתרי המכירות הפומביות המקוונות

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- אתרי מכירות פומביות שבהם קונים מאנשים פרטיים או מעסקים, אולם לא מאתר המכירות עצמו.
- מכירות פומביות שבהן קונים ישירות מאתר המכירות הפומביות.
- באתר של simbo קונים מאנשים פרטיים אחרים, ולא מהאתר עצמו.
- באתר של NetAction קונים מבית העסק עצמו, האתר משמש כמתווך.

לפני שתצא לחפש אתר מכירות פומביות, ותתחיל להגיש הצעות מחיר או להציע פריטים למכירה, עליך לדעת תחילה איזה סוגי אתרי מכירות ניתן למצוא באינטרנט. בפרק זה נלמד אודות סוגי אתרי המכירות השונים, ונציג פרטים שכדאי לדעת אודות כל אתר לפני הגשת הצעות המחיר.

הבנת סוגי אתרי המכירות הפומביות השונים

להלן מעט חדשות טובות לרודפי מכירות פומביות פוטנציאליים: קיימים באינטרנט מאות אתרי מכירות פומביות שבהם ניתן לקנות מיליוני פריטים שונים. ולהלן גם החדשות הרעות: עם כל כך הרבה סוגים שונים של אתרי מכירות פומביות, קל להתבלבל בניסיון להבין כיצד להגיש הצעות מחיר ולמכור בכל אחד מהם.

בישראל, נכון לכתיבת ספר זה, יש 12 אתרי מכירות פומביות, לפי פורטל **נענע** בכתובת www.nana.co.il, ואלה הם:

שם האתר	כתובת
נטאקשן – אתר המכירות הפומביות של נטוויז'ן	www.netaction.co.il
שימבו – מכירות פומביות ליחידים	www.simbo.co.il
אולסייל	www.olsale.co.il
ביגדיל	www.bigdeal.co.il
המכרז הכפול	www.10bid.co.il
סייל סטורם	www.salestorm.co.il
איי וונטד	www.iwanted.co.il
ספיד-מארט	www.speed-mart.co.il
ספיד-סייל	www.speed-sale.co.il
ביי-וואלה	buy.walla.co.il
וואלה שופס	www.wallashops.co.il/shopmind_portal_heb/auction.asp
קניתי	www.kaniti.co.il

כדי ללמוד כיצד להשתמש באתרי המכירות הפומביות השונים באינטרנט, הצעד הראשון הטוב ביותר הוא להבין מהם הסוגים השונים של אתרי המכירות פומביות הקיימים ואיזה חוקים חלים בכל אחד מהם. כאן מוצגים הסוגים העיקריים של אתרי המכירות הפומביות הנמצאים באינטרנט. בהמשך פרק זה, נדון בהם ביתר פירוט, ונלמד את העקרונות הבסיסיים שכדאי לדעת בכל אחד מהם לפני הגשת הצעות מחיר ומכירה.

- **אתרי מכירות פומביות שבהם קונים מאנשים פרטיים או מחברות, ולא מהאתר עצמו** - באתרים אלה, אתר המכירה הפומבית משמש כסוכן/מתווך, המקשר בין קונים למוכרים (ספקים). על המוכר והקונה להסדיר ביניהם את השלמת העסקה (משלוח/התקנה וכו') - האתר אינו מתערב מעבר לפעולת הקישור בין המוכרים לקונים והודעה מי הגיש את הצעת המחיר הגבוהה ביותר. הקנייה נעשת באמצעות כרטיס אשראי, כאשר האתר דואג גם לצד הכספי של העסקה. הדוגמה המוכרת ביותר לאתר מסוג זה היא NetAction ישראל בכתובת www.netaction.co.il המאפשרת קנייה מספקים ו/או חברות.



טיפ!

לפני שקונים ישירות מאתר מכירה פומבית, ודא שזהו אתר אמין, על ידי חיפוש מידע ליצירת קשר: כתובת דואר, מספר טלפון, ומידע דומה. באתר NetAction ישראל בכתובת www.netaction.co.il חפש את הקישור **כל מה שרצית לדעת על נטאקשן**.

- **אתרי מכירות פומביות שבהם קונים ישירות מהאתר עצמו** - באתרים אלה אתר המכירות עצמו מבצע את המכירה. במקרים רבים, באתרים אלה, קונים מוצרים חדשים. כאשר קונים ישירות מהאתר עצמו, ניתן בדרך כלל לשלם בכרטיס אשראי, המספק מידה מסוימת של הגנה לצרכן.



הערה!

באתרי מכירות פומביות מקוונות אחדים, קונים מהאתר עצמו, ובאחרים קונים מאנשים פרטיים או מחברות.

לפני הגשת הצעות מחיר, חשוב לדעת אם קונים מהאתר עצמו, מחברה או מאדם פרטי. אם קונים מהאתר, כדאי לחפש פרטים כמו מידע אודות תעודות אחריות. אם קונים מאדם פרטי, כדאי לבדוק מי המוכר. אולם באתרים אחדים, לעיתים קונים מהאתר, ולעיתים מאנשים פרטיים. לכן כדאי לברר תמיד בדיוק ממי קונים לפני הגשת הצעות מחיר - לעולם אין להניח הנחות אודות מי המוכר.

- **אתרי מכירות פומביות בין יחידים** - אתרים כמו simbo עוסקים ביצירת פלטפורמה למכירות פומביות בין יחידים. כל אדם פרטי, יכול בהליך קצר, להירשם ולהציג את הפריט שברצונו למכור באתר - חינם!

נעסוק בסוגי אתרים אלה ביתר פירוט בהמשך הפרק.

אתרי מכירות פומביות שבהם קונים מאנשים/חברות/ספקים/בתי עסק

כפי שהוזכר לעיל, באתר המכירות הפומביות הרווחי ביותר בישראל, NetAction ישראל בכתובת www.netaction.co.il, לא קונים מהאתר עצמו, קונים מעסקים המוכרים פריטים במכירות פומביות.

באתרים מסוג זה, יש לזכור מספר דברים לפני שמגישים הצעות מחיר וקונים. להלן רשימה של מה צריך לדעת ולעשות לפני הגשת הצעות מחיר וקנייה באתרים מסוג זה:

- **בדוק מי המוכר לפני הגשת הצעת מחיר** - לפני הגשת הצעת מחיר באתר מכירות פומביות שבו קונים ישירות מחברה, כדאי לבדוק מי הספק העומד מאחורי המוצר. אתר NetAction בבעלות חברת NetVision, ספקית האינטרנט הגדולה בישראל, עושה עסקים רק עם ספקים אמינים ומוכרים (בסט-ביי, אלודה, ניופאן, יורוקום וכדומה). שם הספק מופיע בכל דף פריט המוצע למכירה באופן בולט. אם נתקלת באתר מכירה בו מוצעים פריטים על ידי אנשים פרטיים (בין יחידים), יהיה עליך לבדוק את דירוג המוכר. באתר שימבו (www.simbo.co.il) לחץ על קישור **חוות דעת על המוכר** להצגת חוות הדעת שקיבל אותו מוכר. למידע מפורט יותר כיצד לבדוק מוכר לפני הגשת הצעת מחיר, ראה פרק 5.



טיפ!

לפני הגשת הצעת מחיר במכירה פומבית, הקפד לבדוק הערות של קונים אחרים אודות המוכר.

- **בדוק האם** אתה **קונה מאדם פרטי או מעסק** - בחלק מאתרי המכירה הפומבית, לא רק אנשים פרטיים מוכרים פריטים במכירה פומבית - אלא גם עסקים. אם קונים מעסק, בדרך כלל ניתן לשלם בכרטיס אשראי, וייתכן שתקבל גם אחריות. אולם, יש לוודא תמיד שהעסק אמין. בדוק היטב את דפי המכירות במכירה הפומבית וראה האם אתה קונה מאדם פרטי או מעסק - המידע מופיע בדרך כלל באותיות הקטנות.

אתרי מכירות פומביות שבהם קונים מהאתר עצמו

באתרים כגון www.olsale.co.il קונים ישירות מהאתר עצמו, ולא ממוכרים פרטיים. כאשר קונים מאתרים מסוג זה, בדרך כלל מקבלים תעודת אחריות וניתן לשלם באמצעות כרטיס אשראי. הם מציעים לרוב מיגוון מצומצם יותר של פריטים למכירה בהשוואה לאתרים שבהם קונים מאנשים פרטיים, כדוגמת simbo. לפני קנייה והגשת הצעות מחיר כדאי לדעת את הדברים הבאים:

- **ודא שאתה קונה** מאתר, **ולא מאדם פרטי** - לפני הגשת הצעת מחיר באתר מכירה פומבית כלשהו, בדוק האם אתה קונה מהאתר או מאנשים פרטיים. לא תמיד קל להבחין, אולם אם אין כל מידע אודות המוכר בדף הפריט, סימן שאתה קונה מהאתר. מרבית האתרים שבהם ניתן לקנות מהאתר גם מציינים זאת - בדוק בעזרה, שירות לקוחות, תקנון או ב-שאלות ותשובות.

- קבל **מידע על אחריות** - במקרים רבים בעת קנייה ישירות מהאתר, תקבל אחריות. למד את תנאי האחריות - במיוחד את משך הזמן שעבורו היא ניתנת. ברר מי מספק את האחריות, האתר או יצרן המוצרים שאתה קונה ממנו. ברר אם עליך לבצע פעולה מיוחדת כלשהי לקבלת האחריות.

- **בדוק את עלויות המשלוח** - לפני קנייה מאתר, ברר מה יהיו עלויות המשלוח. שלא כמו באתרים שבהם קונים פריטים מאנשים פרטיים, בקנייה ישירות מהאתר תחויב תמיד בעלויות המשלוח. העלויות צריכות להיות מוצגות באופן בולט. הקפד לבדוק את עלויות המשלוח עבור כל אחד מהפריטים שעבורו אתה מגיש הצעת מחיר - עלויות המשלוח עשויות להיות שונות מפריט לפריט, אפילו באותו אתר.

- **בדוק האם** הפריטים **מחודשים או משומשים** - לעיתים באתרי מכירה פומבית שבהן קונים ישירות מהאתר, חלק מהמוצרים למכירה עשויים להיות משומשים או מחודשים. בדוק בקפידה את הרישום באתר כדי לברר האם אתה קונה מוצרים משומשים או מחודשים - והצע הצעות מחיר בהתאם.

- **ברר כמה** מהפריטים **שעבורם אתה מגיש הצעת מחיר מוצגים למכירה** - במקרים רבים כאשר קונים ישירות מאתרי מכירה פומבית, מוצעים למכירה מספר פריטים זהים - ייתכן שהאתר קנה פריטים זהים רבים. לכן, תוכל לשקול הגשת הצעות מחיר נמוכות יותר מאשר אילו היה מוצע פריט אחד בלבד למכירה. במקרים רבים תצטרך לבצע בילוש זהיר לבירור מספר הפריטים הנמכרים - המידע מופיע באותיות הקטנות.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

קיימים סוגים רבים ושונים של אתרי מכירות פומביות באינטרנט, ועל כל אחד יש לדעת דברים ייחודיים לפני הגשת הצעות מחיר וקנייה. להלן רשימה של מה שצריך לדעת לפני השימוש באתרים:

- לפני הגשת הצעות מחיר באתר האינטרנט, דע האם אתה קונה מהאתר עצמו, או מאנשים פרטיים דרך האתר. באתר www.netaction.co.il הקנייה היא מבתי עסק.

- הקפד לבדוק את זהות המוכר כאשר אתה קונה מאדם פרטי באתר מכירה פומבית. לפני הגשת הצעת מחיר בדוק בחלק המשוב של האתר, המאפשר לאנשים שקנו מאדם זה קודם לכן, לדרג את מידת אמינותו כמוכר.

- לפני הגשת הצעת מחיר באתר מכירה פומבית שבו קונים ישירות מהאתר, בדוק את דף המכרז וחפש מידע אודות אחריות, ועלויות משלוח/הובלה.

- באתרים אחדים שבהם קונים ישירות מאתר המכירה הפומבית, הפריטים עשויים להיות מחודשים או משומשים - וייתכן שפריטים רבים מאותו סוג מוצעים למכירה בו-זמנית. בדוק לפני הקנייה.

פרק 3

עקרונות בסיסיים במכירה פומבית

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- כיצד מאורגנת מכירה פומבית בסיסית, כיצד היא נראית, וכיצד להגיש הצעות מחיר.
- כיצד מוכרים וקונים קובעים את אופן התשלום עבור פריט, ואת אופן המשלוח.
- כל סוגי המכירות הפומביות כולל: מכירות פומביות proxy, מכירות פומביות הולנדיות (Dutch), מכירות פומביות עם הגבלת גישה, מכירות פומביות פרטיות, ומכירות פומביות flash.

עד עתה למדת מהי מכירה פומבית מקוונת ובאיזה סוגי אתרי מכירה פומבית ניתן לבקר. אולם כיצד פועלות מכירות פומביות - כיצד מגישים הצעות מחיר וכיצד קונים?



לגירסה מהירה של העמוד (ללא תמונות ומפרטים) לחץ כאן

חברת בסט-ביי מציעה למכירה:

מכונת כביסה בוש

דגם:

Bosch 3200

תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיצים+הידראוליים
תוכניות כביסה לכותנה, סינטטי ועדין
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)

* חובת פתיחה וחיבור ע"י טכנאי *



מס' מכירה: 58254
סטטוס המכירה: מכירה פתוחה
הספק: בסט ביי
המוצר: מכונת כביסה בוש 3200
הדגם: Bosch 3200
כמות מוצעת: 3 יחידות.
מחיר התחלתי: 100 ש'ח, כולל מע'מ
הצעות מחיר בכפולות של: 100 ש'ח
דמי משלוח: 90 ש"ח
תשלומים ללא רבית והצמדה: 4
תקופת אחריות: 12 חודשים
אחריות ע"י: תדיראן
מחיר מחירון: 4480 ש"ח
מחיר המחירון הנ"ל נמסר ע"י היבואן
ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק!
מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!
התמונה המוצגת להמחשה בלבד , ואינה מחייבת

המכירה תיסגר ב: Tuesday, December 5th, 22:15

או 5 דקות ממועד מתן הצעה האחרונה המאוחר מביניהן

המשך המסמך בעמוד הבא...,

מצב ההצעות הזוכות נכון ל - 2000-Dec-05 21:30

הצעת מינימום לכניסה למכירה נכון לרגע זה: 2100 ש'ח

מועד הכניסה	מועד ההצעה	סכום (ש'ח)	שם המציע	הצעה
05-12 (16:59)	05-12 (16:59)	2100	Idan, Z	262819
05-12 (21:07)	05-12 (21:07)	2100	yaron, a	263022
05-12 (19:58)	05-12 (19:58)	2000	yoram, b	262964

הסבר לטבלה:
מועד ההצעה: התאריך והשעה בהם הוגשה ההצעה הנוכחית של המציע.
מועד הכניסה: התאריך והשעה בה הוגשה ההצעה הראשונה של המציע במכירה זו.
סדר ההצעות בטבלה: ההצעות ממוינות בהתאם לגובה הסכום.
כאשר קיימות מספר הצעות באותו סכום, הן ממוינות בהתאם למועד הכניסה,
ולא בהתאם למועד ההצעה הנוכחית!

תכונות עיקריות:
תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיציים+הידראוליים
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)
תוצרת בוש, ספרד

מידות:
רוחב:60 ס"מ
עומק:54 ס"מ
גובה:85 ס"מ



מפרט טכני:

תנאי מכירה, אספקה ואחריות:

* הפריטים מוצעים למכירה ע"י בסט-ביי בע"מ.
* על פי מחירון היבואן מחיר המוצר לצרכן הינו 4480 ש"ח כולל מע"מ
* אחריות 12 חודשים ע"י תדיראן
* אספקת המוצר תוך 7 ימי עבודה מסיום המכירה באמצעות משלוח.
* תמונות המוצגות באתר הן להמחשה בלבד, ואינן מחייבות.

חזרה לעמוד הבית | כל מה שרצית לדעת על נטאקשן
מכירות חדשות | כל המכירות | מכירות לפני סגירה | מכירות שנסגרו
לתחילת העמוד | כתבו לנו | מידע לספקים | תקנון | העמוד האישי | נענע

תרשים 3.1 דף מידע להגשת הצעת מחיר עבור הפריט המבוקש.

הגשת הצעות מחיר וקנייה במכירות פומביות בסיסיות

לפני שניתן להגיש הצעות מחיר או למכור פריטים במכירה פומבית, יש לדעת את העקרונות הבסיסיים כיצד כל סוג של מכירה פומבית פועלת. בסעיף זה נעסוק במכירה הפומבית הבסיסית, שהיא הסוג הנפוץ ביותר. בהמשך הפרק נעסוק בסוגים אחרים של מכירות פומביות. מידע מפורט יותר אודות הגשת הצעות מחיר וקנייה, ניתן למצוא בהמשך ספר זה.

הרשמה באתר

כדי להיות מסוגל לעיין בהצעות ו/או כדי להגיש הצעה יש קודם כל להירשם באתר. הפרטים הנדרשים כוללים: כתובת, טלפונים, כתובת למשלוח (במידה והיא שונה מהכתובת שלך בתור מבצע העסקה), שם וסיסמה שיאפשרו לזהות אותך. בחלק מאתרי המכירה הפומבית, תהליך ההרשמה הוא תנאי לעיון בהצעה (למשל, www.olsale.co.il) ובחלק תידרש לתת-פרטים רק בעת הגשת הצעת מחיר (כמו באתר www.netaction.co.il).

האנטומיה של הצעת מחיר

כדי להגיש הצעת מחיר במכירה פומבית, יש תחילה לעיין או לחפש באתר אחר פריט שאותו ברצונך לנסות לרכוש. להסבר מפורט יותר כיצד לעיין, לחפש ולמצוא פריטים, ראה פרק 4.

לאחר שמצאת משהו שברצונך לקנות, תמצא דף המכיל את כל המידע הנדרש להגשת הצעת מחיר. התרשים בעמוד 32 מתאר דף לדוגמה מאתר נטאקשן (www.netaction.co.il) והוא מתאים לא רק למייבש כביסה (כמו בתרשים), אלא גם לטלוויזיה, מצלמה, סורק, שולחן אוכל ושאר מוצרים.

לפני שמגישים הצעת מחיר בדף מסוג זה (הלקוח מאתר www.netaction.co.il), יש לדעת כיצד הדף מאורגן. דף הגשת הצעות המחיר של נטאקשן מחולק למספר חלקים:

- **תיאור המוצר** - כאן המוכר מתאר מה הוא מציע למכירה. זהו דף המפרט הטכני של המוצר.
- **פרטי המכירה** - כאן יפורטו הפרטים הבאים הקשורים לביצוע העסקה ולהגשת הצעות, כמו: מחיר התחלתי, מספר היחידות שבמכרז, דמי משלוח, מספר תשלומים, מועד סיום המכרז וכדומה. כמו כן מודגש מי המוכר ומי נותן את האחריות למוצר. במכירות פומביות אחדות, קיים מחיר מינימום שהמוכר מבקש (מחיר התחלתי), ומתחת למחיר זה לא תתבצע מכירה. אם קיים מחיר מינימום הוא יהיה רשום כאן.
- **מצב ההצעות הזוכות** - זהו מצבן של ההצעות הזוכות נכון לעכשו. באתר נטאקשן נראות רק ההצעות הזוכות, ומחיר המינימום הנדרש כדי להיכנס לרשימת ההצעות הזוכות. מתחת לטבלה תמצא הסבר כיצד לקרוא אותה.
- **תכונות עיקריות** - זוהי חזרה באותיות קטנות על חלקו העליון של הדף עם כל הפרטים.
- **החברה המציעה את המוצר למכירה** - אתר נטאקשן משמש כמתווך בינך לבין החברה המציעה את המוצר במכרז הפומבי. בדרך כלל מופיע הלוגו של החברה.
- **תנאי מכירה, אספקה ואחריות** - שווה לקרוא ולהבין מי נותן מה.

רק לתזכורת, מכירות פומביות באתרים אחרים ייראו אחרת ביחס לדף זה, אולם, באופן כללי, הם יכללו כולם את המידע שהוצג כאן בדרך דומה.



טיפ!

לפני שמגישים הצעת מחיר עבור פריט, כדאי במקרים רבים לראות אם מוצגים פריטים דומים למכירה. בנטאקשן הדבר פשוט. חזור לקטגוריה של אותו מוצר. בדרך כלל תמצא שם מוצר/ים מאותה משפחה.

הדבר הראשון שצריך לעשות כאשר מחליטים להגיש הצעת מחיר הוא לקרוא בקפידה את התכונות העיקריות, ולבחון היטב את התמונה (התמונה היא להמחשה בלבד, אבל זה הכי טוב שיש). לאחר מכן, יש לעבור למידע המכירות שליד התמונה כדי לברר עד מתי ניתן להגיש הצעות מחיר, לבחון את המחיר ההתחלתי ואת הצעת המחיר הנוכחית. יש לבדוק כמה הצעות מחיר הוגשו, ולברר את פרטי התשלום והמשלוח ופרטים נוספים. בדוגמה שלנו, רואים שהמחיר ההתחלתי למייבש כביסה היה 100₪. הצעת המינימום כדי להיכנס לרשימת ההצעות הזוכות עומד כרגע על 2100₪, ושנותרו עוד 45 דקות לסיום המכירה הפומבית. המוצר יסופק על ידי חברת בסט-ביי, אחריות תסופק על ידי תדיראן ודמי המשלוח הם 90₪.

לאחר בירור מידע זה, אתה מוכן להגשת הצעת מחיר. בדוגמה שלנו, הצעת המינימום לכניסה למכרז היא 2100₪. לפי תנאי מכירה זו ניתן להגיש הצעות בכפולות של 100₪. כלומר, ניתן להציע כל מחיר מעל 2100₪ ובתנאי שהמחיר מתחלק ב-100 ללא שארית.

לחץ על הלחצן 

. כדי להגיש או לעדכן את הצעתך, יהיה עליך להקיש את שמך, שם משפחתך ומספר תעודת הזהות שלך (באתר NetAction).

קרא את כל הכתוב מתחת לטופס עם הפרטים שמילאת. אם אתה מסכים לחץ על הלחצן שבתחתית החלון עליו רשום **קראתי והסכמתי**.

מרגע זה אתה נכנס לשלב של תקשורת מאובטחת. אתר נטאקשן שומר על רמת אבטחה גבוהה בעת ביצוע עסקאות. המשמעות היא שהעסקה מאובטחת כך שגם אם נתוניה יגיעו לידיים זרות הן ייראו כקשקוש אחד גדול. תקשורת מאובטחת פירושה שהנתונים העוברים בין המחשב שלך למחשב שבו מתבצעת המכירה הפומבית מעורבלים, ורק המחשב שלך ומחשב המכירה הפומבית יכולים להבין אותם. על נושא האבטחה תוכל לקרוא בנספח.

חלון Security Alert יודיע לך על תחילת התקשורת המאובטחת. מרגע זה יופיע סמל מנעול צהוב 🔒 בשורת המצב של הדפדפן.

עכשיו יהיה עליך למלא פרטים כגון כתובת למשלוח, וגם פרטי תשלום הכוללים את מספר כרטיס האשראי שלך, וכמובן את הצעת המחיר שלך. לסיום לחץ על לחצן Submit שבתחתית החלון.

מעכשיו אין כבר צורך בתקשורת מאובטחת ולכן תופיע הודעה המודיעה לך שחוזרים לתקשורת רגילה (לא מאובטחת).

הצעתך מופיעה עכשיו בטבלה בין ההצעות הזוכות במכירה הפומבית. אם אף אחד לא יציע מחיר גבוה יותר לפני סיום המכירה - זכית, והפריט שלך.

אולם, מה קורה אם מישהו בא ומציע הצעת מחיר גבוהה יותר, ש"זורקה" אותך מהטבלה? תוכל לשוב ולהציע הצעת מחיר גבוהה עוד יותר. הגשת הצעות המחיר נמשכת כך עד לסגירת המכירה. עם סגירת המכירה הפומבית, רק מי שנמצא בטבלה זוכה במכירה.

לסיכום, כך מתרחשת הגשת הצעות המחיר במכירה פומבית בסיסית:

- המוכר רושם את הפריט למכירה, קובע מה יהיה משך המכירה הפומבית, והוא יכול להגדיר מחיר מינימום להגשת הצעות מחיר ושאר פרטי מכירה, אחריות ומשלוח.
- הקונים בוחנים את דפי המכרזים, רואים מה מוצע למכירה, מהי הצעת המינימום כדי להיכנס למכירה, ואם הם מעוניינים להגיש הצעת מחיר הם מגישים הצעה שווה או גבוהה יותר מהצעת המינימום.

- עד לסיום המכירה, הקונים יכולים להמשיך ולהגיש הצעות מחיר מתחרות במטרה לזכות במכירה.
- בסיום המכירה הפומבית, בעל/י ההצעות הגבוהות ביותר יזכו במוצר, בהתאם למספר היחידות שהוצעו למכירה במכרז.



טיפ!

הגש הצעות מחיר בשנייה האחרונה לזכייה

קונים רבים זוכים במכירות פומביות על ידי הגשת הצעות מחיר ברגע האחרון ממש, כדי להיות בעלי הצעות המחיר הגבוהות ביותר. שיטה זו, הנקראת **צליפה** (sniping), נידונה בפרק 9, "טריקים לזכייה במכרז".

ומה הלאה?

נניח שזכית במכירה הפומבית שבה הגשת הצעת מחיר, במייבש כביסה של חברת AEG מדגם T30. הגיע הזמן לשלם ולקבל את הפריט. מה קורה עכשיו?

הדבר הראשון שיקרה עם סיום המכירה הפומבית הוא שתקבל מכתב דואר אלקטרוני המודיע לך על הזכייה. אתר נטאקשן ישלח לך הודעה בנוסח You are a winner. להלן נוסח ההודעה המלא:

Date: Thu, 11 Jan 2001 08:02:06 +0200 (IST)
To: netaction@netvision.net.il
Subject: You are a winner!
From: netaction@netvision.net.il

Congratulations!

Your bid is one of the winning bids at the 'T30' auction (http://www.netaction.co.il/item.php3?item=76710) that closed at 10/01/01. Your name and details have been sent to Best Buy for the fulfillment and delivery. Your winning will be sent to the address you specified.

CUSTOMER SERVICE:
==================
1. If you need to contact the supplier regarding the delivery or any customer service question, please call Customer Service at phone number 08-9325325.
2. If you encounter any difficulty getting proper customer service from any supplier, please contact NetAction Customer Service Team by email (netaction@netvision.net.il). The best way to do this is to simply REPLY to this email. Please include the details of your inquiry or request, and your phone number(s). We will answer you promptly. Normally you will get an answer within 24 hours.
3. In urgent cases please call us - our phone number is included in the bottom of this mail. We are available to serve you at regular office hours: Sunday - Thursday between 08:00 - 22:00 and Friday 08:00 to 14:00.

4. During the evenings and weekends you may send us an email - our support team is reading mail during these hours, and urgent issues will be handled promptly.
5. Please send all your customer service and support issues (technical questions, address changes, requests etc.) to our email. Please try to include all the necessary details, so that we may handle your request as soon as possible.
=================
I really hope you will enjoy your new purchase. I also hope you enjoyed using NetAction, and will continue to benefit from it in the future.

NetAction customer service will be happy to assist you, during office hours Sunday – Thursday between 08:00 - 22:00 and Friday 08:00 to 14:00.
Phone Number: 04-8560500
Fax: 04-8551727
E-mail: netaction@netvision.net.il

התשלום בוצע באמצעות כרטיס האשראי שפרטיו ניתנו בעת הגשת ההצעה. גם הספק, במקרה זה חברת בסט-ביי, קיבלה דואר אלקטרוני דומה והיא תיצור איתך קשר לתיאום הובלה והתקנה. בעת אספקת המוצר עליך להיות מצויד בתעודת הזהות שלך כדי לוודא שהמוצר הגיע לידים הנכונות.

ומה הלאה במכירה פומבית בין יחידים?

נניח שזכית במכירה הפומבית שבה הגשת הצעות מחיר – שעון ברייטלינג אוטומטי מכני באריזה מקורית + רצועה ממתכת. זוהי מכירה פומבית של מוצר הנעשית על ידי אדם פרטי באתר שימבו (www.simbo.co.il) או באתר ביי וואלה (buy.walla.co.il). הגיע הזמן לשלם ולקבל את הפריט. מה קורה עכשיו?

הדבר הראשון שיקרה עם סיום המכירה הפומבית הוא שתקבל מכתב דואר אלקטרוני המודיע לך על הזכייה ומספק לך את כתובת הדואר האלקטרוני של המוכר. המוכר יקבל מכתב דומה, המכיל את כתובת הדואר האלקטרוני שלך. כעת עליכם לתאם ביניכם את השלמת העסקה.

אתה והמוכר תתקשרו באמצעות הדואר האלקטרוני או בטלפון כרצונכם. תחליטו על שיטת התשלום ועלויות המשלוח. המוכר יודיע לך להיכן לשלוח את התשלום. שיטת התשלום או שיטות התשלום האפשריות רשומות בדרך כלל בדף המכירה, לכן לפני שתגיש הצעות מחיר תדע באיזה אופן תתבקש לשלם. בדרך כלל קונים משלמים את הוצאות המשלוח, אלא אם צוין אחרת. בדרך כלל, כל הפרטים יסוכמו ביניכם מכיון שאתה רוצה לקנות ומישהו אחר רוצה למכור. שים לב שאתה פועל מול אדם פרטי שאינו מוכר לך ואינך יכול לשלם בכרטיס אשראי, לכן הינך מתבקש לנקוט באמצעי הזהירות המתבקשים מכך.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

קיימים מספר סוגי מכירה פומבית שונים שבהם תיתקל באתרים כגון נטאקשן, אולסייל, ואחרים. להלן הסוגים הנפוצים ביותר, ומה צריך לדעת אודות כל אחד מהם:

- **מכירה פומבית בסיסית** - במכירה פומבית בסיסית, אנשים מגישים הצעות מחיר זה נגד זה לאורך פרק זמן נתון, ובסיומה, המוכר והקונה מסדירים ביניהם את אופן התשלום והמשלוח. המוכר יכול להגדיר מחיר מינימום ולקבוע את גודל הכפולות בין הצעות המחיר שאנשים יכולים להגיש. המכירה נסגרת במועד שנקבע לכך. לדוגמה, המחיר המינימלי יכול להיות 500₪, והכפולה יכולה להיות 50₪, הצעת המחיר השנייה לאחר 500₪ תהיה לפחות 550₪.
- **מכירה פומבית Yankee Auction** - במכירה פומבית מסוג Yankee המופעלת באתר נטאקשן (www.netaction.co.il) ניתן להגיש הצעות עד לזמן הסגירה הרשמי של המכירה הפומבית המפורסם באתר. היה ומגיעות הצעות מחיר ב-5 הדקות האחרונות של המכירה, תתארך המכירה ב-5 דקות נוספות. המכירה תיסגר סופית לאחר 5 דקות מרגע הגשת הצעת המחיר האחרונה. תתקבלנה רק הצעות בשווי המינימום ההכרחי של המכירה או גבוהות יותר. ההצעות הגבוהות ביותר תזכנה. במקרה של מספר הצעות גבוהות הזהות בסכומן, תינתן עדיפות למשתתף שנכנס קודם למכירה. במכירה פומבית מסוג Yankee יש מחיר התחלתי וסכום קבוע לכפולות. ניתן להגיש הצעה בסכום שהוא המינימום בתוספת מחיר הכפולה. נניח והסכום ההתחלתי הוא 200₪ והכפולה היא 100₪. הצעות יכולות להיות 200₪, 300₪, 400₪ וכדומה.
- **מכירה פומבית proxy** - בהצעות מחיר proxy, הקונה מגדיר מחיר מירבי שהוא מוכן לשלם עבור הפריט. אולם הוא לא בהכרח יצטרך לשלם סכום זה אם הוא זוכה במכירה. אתה מגיש הצעה כמו במכירה פומבית בסיסית ומצרף אליה מנגנון המגיש הצעות מחיר אוטומטית במקום הקונה, על ידי הגשת הצעות בכפולות מעל הצעת המחיר הגבוהה ביותר הנוכחית. לדוגמה, אם הגדרת מחיר מירבי של 750₪, הכפולה היא 50₪, ומישהו הגיש הצעה של 350₪. ה-proxy שלך יגיש אוטומטית הצעה של 400₪ בשמך. אם המכירה הפומבית מסתיימת בשלב זה, תקבל את הפריט תמורת 400₪ ולא 750₪.
- **מכירה פומבית במחיר שמור (Reserve)** - במכירה פומבית מסוג reserve, המוכר מגדיר מחיר התחלתי וגם מחיר שמור (הגבוה מהמחיר ההתחלתי). הוא אינו חייב למכור את הפריט מתחת למחיר השמור. המחיר ידוע למוכר בלבד. לכן, לדוגמה, אם המחיר השמור (reserve) הוא 450₪, והצעת המחיר הגבוהה ביותר במכירה היא 300₪, המוכר אינו חייב למכור. אולם, הוא עדיין יכול למכור במחיר הנמוך יותר מהמחיר השמור (reserve) אם יבחר לעשות זאת.
- **מכירה פומבית flash** - מכירה פומבית flash דומה מאוד למכירה הפומבית המקבילה לה בעולם האמיתי. במכירה פומבית flash, מגישים הצעות מחיר בזמן אמת זה מול זה במקוון. מכירות פומביות מסוג זה אורכות בדרך כלל כשעה או פחות.

פרק 4

כיצד תמצא את מבוקשך?

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- דרכים לבדיקת הפריטים המוצעים למכירה באתרי מכירות פומביות.
- הדרכים הטובות ביותר לסיור בין הקטגוריות ותת-הקטגוריות.
- ייעול שיטת החיפוש והעיון, ומציאה מהירה יותר של הפריט המבוקש.
- ביצוע חיפוש בסיסי.
- מיגוון טיפים לחיפוש, אשר בעזרתם ניתן להקטין את חתך החיפוש כך שיתקבלו פריטים בודדים ומתאימים.

בכל יום, מוצעים למכירה באתרי מכירות פומביות (כגון NetAction) אלפי פריטים המחולקים לאלפי קטגוריות שונות. החדשות הטובות בכך הן כי רוב הסיכויים שהפריט אותו חיפשת נמצא במכירה פומבית במקום כזה או אחר. החדשות הרעות הן שמציאת הפריט עשויה להיות דומה לחיפוש מחט בערמת שחת.

בפרק זה, תלמד אודות הדרכים למציאת הפריט המסוים אותו חיפשת. מומלץ לקרוא אותו לפני שתנסה לבצע חיפוש ממשי, אחרת אתה עלול ללכת לאיבוד בין האפשרויות והפריטים. בנוסף, תלמד למצוא את הפריט המבוקש מהר יותר.

פריטים בולטים

הדבר האופייני הבולט לעין כבר בכניסה לאתרי מכירות פומביות הם הפריטים המוצגים בקדמת התצוגה (דף ראשי, כניסה לקטגוריה, וכו׳). אם תלחץ על אחד מהפריטים המוצעים, תעבור ישירות לדף ההצעה שלו, שם תוכל להוסיף הצעה משלך ולהתחיל את ההשתתפות במכירה הפומבית.

אם אתה מסייר בלבד ולא מחפש פריט מסוים, הרי שהעיון בפריטים אלה עשוי להפוך לעניין משעשע ומהנה. חנות באינטרנט היא כמו כל חנות פיסית שהינך מכיר. גם באינטרנט וגם בחנות הפיסית הפריטים מסודרים במקום מסוים. הנה כמה הקבלות מעניינות ואני בטוח שתמצא עוד כמה בשיטוטך:

בעולם הפיסי - חנות פיסית	בעולם המקוון - חנות באינטרנט
חלון ראווה	דף פתיחה
בגובה העיניים	בראש הדף
ליד הקופה	הוספת פריטים לסל בהצעות מיוחדות בדף החשבון

חיפוש על פי קטגוריה

בדיקת הפריטים הבולטים עשויה להיות עניין משעשע למדי, אולם רוב הגולשים המגיעים לאתרי מכירות פומביות מחפשים פריט מסוים אותו הם רוצים לקנות. במקרה מעין זה, הסיור בין הקטגוריות השונות עשוי להיות נקודת פתיחה טובה במסע למציאת הפריט המבוקש. לדוגמה, אתר Netaction מחולק ל-32 קטגוריות. בשיטה זו קל לאתר את הפריטים שהינך חפץ לרכוש.

ברוכים הבאים לאתר
המכירות הפומביות של נטוויז'ן

NET Action

מכירה פומבית חיה - 24 שעות ביממה!

עמוד הבית 72 מכירות פעילות	מכשירי חשמל 19 מכירות פעילות	אלקטרוניקה 15 מכירות פעילות	מסלולי ריצה 12 מכירות פעילות
מחשבים 10 מכירות פעילות	מיקרוגלים 15 מכירות פעילות	טלפונים ופקסים 17 מכירות פעילות	ספורט וצלילה 37 מכירות פעילות
מולטימדיה 22 מכירות פעילות	שואבי אבק 15 מכירות פעילות	טלויזיות 46 מכירות פעילות	ריהוט משרדי 18 מכירות פעילות
חומרה 14 מכירות פעילות	בישול ואפיה 41 מכירות פעילות	וידאו ו-DVD 10 מכירות פעילות	רהיטים 3 מכירות פעילות
צורבים 7 מכירות פעילות	כביסה ויבוש 38 מכירות פעילות	אודיו 28 מכירות פעילות	שעונים 0 מכירות פעילות
ציוד הקפי 16 מכירות פעילות	מדיחי כלים 19 מכירות פעילות	רמקולים 29 מכירות פעילות	כיורים, טוחנים ועוד 12 מכירות פעילות
מדפסות 4 מכירות פעילות	קירור והקפאה 29 מכירות פעילות	צילום 39 מכירות פעילות	סטריאו לרכב 37 מכירות פעילות
סורקים 9 מכירות פעילות	תנורים בנויים 25 מכירות פעילות	מערכות מיני 19 מכירות פעילות	מכונות קפה 3 מכירות פעילות
פאלם פיילוט 9 מכירות פעילות	מזגנים 14 מכירות פעילות	מוצרים למטבח 39 מכירות פעילות	מבצעים 6 מכירות פעילות

תרשים 4.1 קטגוריות באתר www.netaction.co.il

לדוגמה, נניח שהינך מחפש לרכוש מצלמה, לכן עליך לבחור בקטגוריה "צילום". לחיצה על קטגוריה זו תוביל אותך לדף ובו הצעות לרכישת מצלמות. בתחתית הדף תוכל לראות את רשימת המוצרים הנוספים המוצעים למכירה בקטגוריה זו.

עכשיו, השאלה היא "איזה מצלמה אתה בדיוק מחפש?". אם אתה מעוניין במצלמה דיגיטלית סביר שתמצא אותה בקטגוריה "צילום" וגם בקטגוריה "ציוד היקפי". פה טמון השוני שבין חנות פיסית וחנות באינטרנט. בעוד שבחנות הפיסית מוצר אחד נמצא במקום אחד, הרי בחנות באינטרנט הוא יכול להימצא במספר קטגוריות לנוחיותך.

מדף זה, תוכל לעיין בפריטים עצמם המוצגים ברשימה. גלול את הדף למעלה ולמטה וקרא את תיאורי הפריטים. כשתמצא פריט עליו תרצה לקבל מידע נוסף, לחץ על הלחצן 

ותועבר ישירות לדף המכירה הפומבית שלו, שם תקבל מידע נוסף ואפשרות להציע הצעת מחיר משלך.

אם לא מצאת פריט בקטגוריה שבה חיפשת, תוכל לשלוח הודעה בדואר אלקטרוני למפעילי האתר ולבקש את עזרתם. אתר Netaction מעמיד לרשותך את כתובת הדואר האלקטרוני הבאה: netaction@netvision.net.il. צוות נטאקשן ישמח לעזור לך בכל שאלה או בקשה.

אם הגעת לאתר מכירות פומביות במטרה להגדיל את אוסף השעונים העתיקים שלך. הנה הדרך למצוא את מבוקשך בצורה מהירה באתר Simbo, בכתובת www.simbo.co.il. בחר בקטגוריה "אומנות ואספנות". אם אתה מחפש שעון קיר לבית שמישהו מציע למכירה בחר בקטגוריה "לבית ולגינה". רוב אתרי המכירות הפומביות פועלים בצורה דומה בכל מה שנוגע לסיור בקטגוריות.

ייעול החיפוש אחר פריטים

אם תסייר בין הקטגוריות בצורה זו, תראה לרוב רשימה ארוכה של פריטים למכירה. דבר זה מקשה על מציאת הפריט המסוים בו אתה חפץ. באתר Netaction, כמו באתרי מכירות פומביות רבים אחרים, תוכל לייעל את דרך הסיור בין רשימות הפריטים.

לרוב, קיימים קישורים דומים גם באתרים אחרים. הבה ונסקור אותם:



תרשים 4.2 רשימת קישורים לייעול החיפוש אחר פריטים מבוקשים.

- **רשימת כל המוצרים** – רשימת כל המוצרים הנמכרים באתר ממוינים לפי קטגוריה ובתוך הקטגוריה הפריטים ממוינים לפי תאריך ושעת סגירה, כך שמכירה אשר פרק הזמן לסגירתה הוא הכי קטן נמצאת בראש הרשימה.
- **הלהיטים הגדולים** – הפריטים הכי נמכרים באתר. שווה יותר מהצצה.
- **מכירות לפני סגירה** – רשימת כל המכירות שמסתיימות באותו יום. שימושי עבור אלה הרוצים להגיש הצעה בשלב האחרון של המכירה הפומבית.
- **מכירות שנסגרו** – רשימת כל המכירות שנסגרו בימים האחרונים כולל: שם המוצר, שם הספק, מועד ושעת סגירת המכירה הפומבית. ניתן גם לערוך חיפוש לפי מספר מכירה מבוקש. שימוש עבור מי שמתכוון להגיש הצעה ורוצה לראות מתי ובאיזה מחיר נמכר אותו פריט במכירה פומבית. זהו שלב חשוב לקראת קבלת החלטה לקביעת מחירי קנייה.
- **מכירות פיצוץ** – קטגוריה של מכירה קבוצתית. זה לא בדיוק מכירה פומבית אבל... אפשר לחסוך הרבה מאוד כסף. הרעיון הוא ביצוע רכישה במחיר קבוע וידוע מראש למוצר. אבל, כדי לרכוש במחיר "פיצוץ" ולחסוך הרבה מאוד כסף, צריכה כל הכמות המוצעת להימכר.

ביצוע חיפוש בסיסי

אם אתה יודע מה ברצונך למצוא, תוכל למצוא את הפריט המבוקש בשיטה מהירה יותר מאשר שיטת הסיור בין הקטגוריות. האלטרנטיבה היא שימוש במנוע החיפוש של האתר.

ברובם המכריע של אתרי המכירות הפומביות קיים מנוע חיפוש זמין בכל דף באתר. כדי להשתמש בו, תוכל פשוט להקליד את המילה או המילים המתארות את הפריט המבוקש, בשיטה זהה לשיטת החיפוש במנועי החיפוש הרגילים כגון NANA או Walla.

לדוגמה, נניח שאתה מחפש "מצלמה". בסעיף הקודם הראינו לך איך לגשת ולחפש לפי קטגוריות. הפעם תוכל להשתמש במנוע החיפוש המשוכלל של אתר המכירות הפומביות.

בצורה אינסטנקטיבית, בוודאי תרצה לבצע חיפוש על המילה "**מצלמה**". חיפוש שכזה ייתן לך בתשובה דף ובו רשימת הפריטים העונה למילים שהקלדת בתיבת החיפוש שבאתר.



תרשים 4.3 דוגמה לחיפוש באתר www.netaction.co.il

החיפוש אחר המילה "**מצלמה**" באתר NetAction החזיר 11 פריטים. החיפוש אחר המילים "**מצלמה דיגיטלית**" החזיר 4 פריטים המוצעים למכירה פומבית. מסקנה: בצע חיפושים ממוקדים ככל האפשר על ידי השימוש בכמה שיותר מילים הקשורות לפריט המבוקש כדי לתאר אותו.

טיפים לחיפוש

אתרי מכירות פומביות רבים מציעים דפי חיפוש ממוקדים יותר, המקלים על ביצוע חיפוש ספציפי. דפים אלה מאפשרים למצוא מכרזים, תוך התבססות על מאפיינים כגון טווח הצעות המחירים, זהות המוכרים, מיקום המוכר ועוד. בדוק כמה אתרי מכירות פומביות כדי לקבל מושג על אפשרויות החיפוש המתקדמות שבהם.

האפשרויות הבאות לקוחות מתוך דף החיפוש המתקדם של אתר Simbo, אתר מכירות פומביות בין יחידים, בכתובת www.simbo.co.il, המקלות על ביצוע החיפוש:

- **חיפוש פריטים ומכירות** – ניתן לחפש על פי שם הפריט, כמו בחיפוש רגיל. ההבדל הוא שבחיפוש מתקדם יש גם את האפשרות לחפש לפי תיאור פריט. את התוצאות ניתן להציג לפי מחיר או תאריך סיום מכירה.
- **חיפוש לפי מספר מכירה** – לכל פריט הנמצא באתר Simbo (וברוב אתרי המכירות הפומביות האחרים) יש מספר ייחודי לו. אם אתה יודע את מספר הפריט המבוקש, הקלד אותו. לאחר ביצוע החיפוש, תעבור ישירות לדף המכירה של הפריט ולא לדף התוצאות.
- **מכירות שהסתיימו** – ניתן לחפש על פי שם פריט או לפי שם פריט ותיאור פריט. את התוצאות ניתן להציג לפי מחיר או תאריך סיום מכירה.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

אתרי מכירות פומביות רבים הם מקומות רוחשי עניין, בהם מוצעים למכירה כמה מאות ואולי אלפי פריטים. פעולת מציאת הפריט המבוקש קלה יותר, במידה ואתה יודע מה לחפש. הנה כמה עצות הנוגעות לכך:

- אם אינך מחפש פריט מסוים, בדוק את הפריטים הבולטים.
- סייר בין הקטגוריות כדי למצוא קבוצות של פריטים בהם אתה מעוניין.
- אם ברצונך למצוא פריט מסוים, כדאי להשתמש במנוע החיפוש של האתר. השתמש במילים ספציפיות המתארות את הפריט המבוקש, אחרת תקבל רשימה גדולה מדי של פריטים לא רלוונטיים.

פרק 5

בדיקת זהות המוכר

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- איך לקבל חוות דעת על מוכר מקונים אחרים.
- קריאת דף המשוב של המוכר, המכיל את חוות דעת הקונים.
- בדיקת מכירות אחרות בהן מעורב המוכר.
- קבלת מידע אודות אמינות המוכר.

לאחר שמצאת את הפריט בו הינך מעוניין, עליך לבדוק את זהות המוכר, כדי לא ליפול בפח ולשלם למישהו שייקח את הכסף וייעלם, או שלא יעביר את הסחורה כפי שתוארה באתר. כדאי גם לבדוק את זהות המוכר כדי לגבש הצעת מחיר מתאימה.

בפרק זה, תלמד כיצד לבדוק את זהות המוכר לפני ההשתתפות במכירה הפומבית. יש להבחין בין קנייה מחברה לבין קנייה מאדם פרטי.

במכירה פומבית מאדם פרטי יש להשתמש באפשרויות המשוב הקיימות באתרי מכירות פומביות וללמוד על אמינות המוכר. תלמד גם כיצד לבדוק את המכירות האחרות בהן מעורב אותו מוכר וכן את הדרך לשלוח לו הודעת דואר אלקטרוני כדי להתרשם מתגובתו.

הסיבות לבדיקת זהות המוכר

כאשר מבצעים קנייה באתר מכירות פומביות, הקנייה מתבצעת למעשה מחברה הנמצאת במקום לא ידוע. לכן חשוב לבדוק את זהות המוכר לפני השתתפות. יש לוודא כי המוכר אמין ובעל שם טוב וכן שהוא יעביר את הסחורה המבוקשת (ולא משהו אחר) במסגרת הזמן ובצורה המוסכמים. הדרך הטובה ביותר לוודא שלא תיפול בפח היא קרוב לוודאי בדיקת זהות המוכר לפני הגשת ההצעה.

אתרי מכירות פומביות מציעים דרכים שונות לבדיקת זהות המוכר. ברובן, יכולים הקונים לכתוב חוות דעת ולהעיר הערות אודות המוכרים מהם קנו. אתר Simbo מאפשר לרוכשים להגיש חוות דעת על המכירה, מתוך כוונה להמליץ או להזהיר, להגיב, להביע דעה או לשתף בחוויה.

שלב ראשון: קבלת פרטים

קנייה מחברה

כדאי ללקט מידע אודות החברה המציעה פריטים למכירה פומבית. כאמור, יש אתרים שמוכרים לך ישירות את הסחורה, למשל באתר www.olsale.co.il, ויש אתרים המשמשים רק כמתווכים לחברה המוכרת את הסחורה. דוגמה לאתר כזה היא www.netaction.co.il המתווכת בינך ובין סאקאל, ניופאן, אלודה וספקים אחרים.

אתר נטאקשן בכתובת www.netaction.co.il מופעל על ידי חברת נטוויז'ן, חברת האינטרנט המובילה בישראל. נטוויז'ן בוחרת לעבוד עם הספקים האמינים בשוק וזהו התנאי הנדרש כדי להציע את מוצריהם באתר. נטוויז'ן לא נושאת באחריות כלשהי לטיב המוצר ולזמן אספקתו. במידה ויש בעיה עם הספק, היא לוקחת חלק בטיפול בעניין.

את המידע אודות בעלי האתר תוכל למצוא תחת הקישור **אודות** או תחת הקישור ***כל מה שרצית לדעת על.***

בין הפרטים ניתן למצוא: כתובת פיסית, טלפון, דואר אלקטרוני, פקס. ככל שיש יותר אפשרויות תקשורת, כך אפשר להתרשם מהחברה. אתר שאין לו כתובת פיסית ו/או הפרט היחיד על בעליו הוא טלפון נייד או תיבת דואר אלקטרוני – חשוד!



1.2 ש: מי יכול להשתתף במכירות הפומביות באתר נט-אקשן?
ת: רשאי להשתתף במכירה בנט-אקשן כל תושב ישראל שמלאו לו 18 שנה, וברשותו כרטיס אשראי של אחת מחברות האשראי המפורטות בסעיף 4.4. ההשתתפות במכירות אסורה על עובדי ומנהלי נטוויז'ן, ועל עובדי ומנהלי החברות המציעות.

1.3 ש: מי מפעיל את אתר נט-אקשן?
ת: אתר נט-אקשן מופעל על-ידי חברת נטוויז'ן, חברת האינטרנט המובילה בישראל.

1.4 ש: איזה סוג מוצרים מוצעים למכירה בנט-אקשן?
ת: כרגע מוצעים למכירה באתר נט-אקשן מחשבים וציוד היקפי, מכשירי חשמל ואלקטרוניקה וכן חבילות נופש. בעתיד מתוכננות להיפתח מכירות בתחומים נוספים.

1.5 ש: איפה נמצאת הנהלת האתר?
ת: חברת נטוויז'ן נמצאת במרכז אומגה, מת"ם (מרכז תעשיות מדע) חיפה 31905, בטלפון 04-8560500.
ניתן לפנות אלינו גם בדואר אלקטרוני: netaction@netvision.net.il.

תרשים 5.1 דוגמה למסירת פרטים מלאה באתר www.netaction.co.il

קנייה מאדם פרטי

השלב הראשון בתהליך בדיקת המוכר הוא לקרוא חוות דעת של קונים אודותיו. ברוב המקרים, לא יהיה צורך בפרטים נוספים מעבר לכך. דבר זה נכון במיוחד במקרים בהם מחיר הקנייה אינו גבוה. במקרה מעין זה, כל שעליך לדעת הוא שהמוכר קיבל התרשמות כללית חיובית מהלקוחות.



הערה!

אתרים כגון Simbo עושים מאמצים להקל על דרך קבלת משוב מהיר אודות המוכר. כדי לקבל את המשוב, כל שעליך לעשות הוא להגיע לדף המכירה של הפריט ולמצוא שם את הקישור **חוות דעת על המוכר**.

SimBo

הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים

מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום

עמוד ראשי | חיפוש מוצרים מהיר | חפש

• מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

חוות דעת על Yosef

חיובי	1
ניטרלי	0
שלילי	1

התאריך שבו נכתבה התגובה	29/7/2000 17:18
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	krolik69
סטטוס	חיובי
הערה	אחלה מוכר ,יופי של מוצרים במחיר טוב .מומלץ .

התאריך שבו נכתבה התגובה	3/8/2001 11:36
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	shed
סטטוס	שלילי
הערה	מוכר זיכרון משומש בפי שתיים מחיר מזיכרון חדש

תרשים 5.2 דוגמה לחוות דעת באתר www.simbo.o.il למוכר בשם Yosef.

שלב שני: בדיקת מכירות נוספות של אותו מוכר

קנייה מאדם פרטי

בדיקת אמינות מוכר מסוים דורשת יותר מאשר בדיקת דף המשוב (חוות הדעת) שלו. בנוסף, עליך לבדוק פריטים אחרים המוצעים על ידו. ישנן כמה סיבות לכך:

- **בדרך זו, תוכל לדעת אם המוכר מתמחה בפריט אותו הוא מציע למכירה** - אם המוכר מציע מיגוון פריטים בנושאים שונים שאינם קשורים אחד לשני, כנראה שהוא אינו מומחה דווקא בפריט בו אתה מעוניין, ובשל כך אין לסמוך על כך שכל מה שנאמר על הפריט מדויק ומהימן.
- **אתה עשוי להגיע לפריטים מעניינים נוספים** - מוכרים רבים מתמחים בסוג אחד של פריטים. במקרה מעין זה, ייתכן שיהיו להם פריטים נוספים באותו התחום אשר עשויים לעניין אותך.

- **ייתכן שתמצא את אותו הפריט או קבוצת פריטים במחיר נמוך יותר** - לעיתים יש למוכר כמה פריטים זהים או דומים המוצעים למכירה בכמה מכרזים שונים. במקרה כזה, אתה עשוי לגלות את אותו הפריט עם הצעת מחיר נמוכה יותר.
- **בדרך זו, תוכל לדעת את גובה הסכום המומלץ להצעה במכרז הנוכחי** - במידה ויש למוכר פריטים דומים נוספים אשר מוצעים למכירה במכרז נוסף, תוכל לקבל קנה מידה בקשר לגובה הצעת המחיר שברצונך להגיש במכרז הנוכחי.



טיפ!

הקפד להסתמך על דברים נוספים ולא רק על דף המשוב

ללא קשר לדירוג המשוב של מוכר מסוים, חוק הצרכנות נכון גם הוא לגבי אתרי מכירות פומביות: אם משהו נשמע טוב מכדי להיות אמיתי, כנראה שהוא באמת לא אמיתי, ולכן לא מומלץ להשתתף במכרזים כאלה.

קרוב לוודאי כי בכל אתר מכירות פומביות בו תבקר תהיה לך האפשרות לבדוק מכרזים נוספים המוצעים על ידי אותו המוכר. בדוק כל אתר לגופו כדי לדעת כיצד לעשות זאת.

שלב שלישי: שליחת הודעת Email למוכר

קנייה מאדם פרטי

השלב האחרון בבדיקת המוכר הוא לשלוח לו הודעה בדואר אלקטרוני, פעולה פשוטה ברוב אתרי המכירות. הדרך לעשות זאת באתר Simbo היא לבחור בקישור **צור קשר עם המוכר** הנמצאת בדף המוצר.

כאשר אתה שולח הודעת דואר אלקטרוני (Email), בקש פרטים נוספים אודות הפריט המוצע למכירה וכן כלול כל שאלה שיש לך אודותיו. בדרך זו תבדוק את רמת ההיענות של המוכר ואת מידת המהימנות והידע שלו. אם התשובה לא תגיע במהירות או שלא תסייע לך בקבלת ההחלטה אם להגיש הצעת מחיר או לא, אז אל תצפה לרמת מהימנות ומענה גבוהים יותר לאחר שהוא יקבל את כספך (במידה וזכית).

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

לפני שתגיש הצעת מחיר על פריט מסוים, עליך לבדוק את המוכר בין אם הוא חברה או אדם פרטי:

- כאשר אתה משתתף במכירה פומבית שמארגנת חברה יש לבדוק פרטים אודותיה: כתובת פיסית, דרכי תקשורת, הנהלה ועוד.

- כאשר אתה משתתף במכירה פומבית מאדם פרטי:
  - לפני שתגיש הצעת מחיר, ברר אם ישנם פריטים נוספים המוצעים למכירה על ידי אותו המוכר. ודא שהוא קיבל משוב חיובי באותן המכירות, וכן את שביעות רצון הקונים מאיכות הפריטים והאחריות המוצעים על ידו.
  - כדאי לבדוק מכרזים אחרים של אותו המוכר. בדרך זו, תוכל לדעת אם המוכר מתמחה בסוג אחד או יותר של פריטים, וכן אם הוא מבין בנושא הפריט אותו הוא מציע למכירה. דרך זו עשויה להוביל אותך גם לפריטים נוספים דומים המוצעים למכירה, ולעזור לך בהחלטה על גובה המחיר אותו אתה מוכן להציע עבורם.
  - שלח הודעת דואר אלקטרוני למוכר כדי לראות את תגובתו. אם התגובה לא מגיעה בזמן סביר או שאינה מכילה את כל התשובות לשאלות ששאלת, לא תוכל להיות בטוח בכך שהמוכר יהיה מהימן לאחר ביצוע המכירה.

פרק 6

פעולות נחוצות לפני הגשת הצעת המחיר

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- מציאת ערכו האמיתי של פריט מסוים על ידי שימוש במנגנוני חיפוש באינטרנט ובאתרי קניות.
- בדיקת מכרזים נוספים של פריטים דומים, ובדיקת הצעות המחיר של אותם הפריטים.
- בדיקת היסטוריית הצעות המחיר של הפריט כדי לדעת אם היתה "מלחמת הצעות".
- בדיקת עלויות המשלוח של הפריט והכנסתן לשיקולי הקנייה.
- קבלת מידע אודות אחריות ואפשרות החזרת הפריט.
- שקלול כל המרכיבים והכנה להגשת ההצעה.

המפתח להצלחה במכירות פומביות הוא לעשות עבודה מקדימה. בזמן ההשתתפות במכירה הפומבית, תוך כדי סערת הרגשות, קל לשכוח כי המטרה האמיתית בהשתתפות אינה רק לזכות במוצר אלא גם לשלם את המחיר המתאים לו ביותר (אני חושב שהביטוי ״מחיר מתאים״ קולע יותר מאשר ״מחיר זול״. כי אם המוצר מוצע לך במחיר שמתאים לך – לך על זה. מחיר זול זה עכשיו ובעוד שבוע המחיר יכול להיות... יותר זול). אם תשלם מחיר מופרז כדי לנצח קונה מתחרה, יועיל הדבר להרגשתך האישית בלבד אך לא לחשבון הבנק.

בפרק זה, תלמד כיצד לבדוק כל פריט לפני הגשת ההצעה, כדי שתדע להציע את ההצעה הטובה ביותר ולא תשלם מעבר למה שנדרש. הפרק ילמד אותך כיצד לגלות את ערכו האמיתי של הפריט וכיצד להציע הצעת מחיר בהתאם. תלמד כיצד לא להיות מופתע מעלויות נסתרות הצצות לאחר הקנייה (כגון עלויות משלוח או התקנה), וכן תדע באילו מקרים יש לצפות לאחריות על המוצר, ועל האפשרות להחזירו תוך פרק זמן סביר.

חשוב מאוד לבדוק גם את המוכר לפני הגשת ההצעה. למעשה, הנושא כל כך חשוב עד כדי כך שייחדתי לו פרק שלם. הפרק הקודם, מספק לך כלים לבדיקת המוכר לפני שתתחייב למשהו.

שלב ראשון: ודא את זהות המוכר

למרות שנושא זה נסקר בהרחבה בפרק הקודם, שווה לחזור עליו. ודא שנית "שיש על מי לסמוך". חזור וקרא את דף אודות בעלי האתר. חפש שם, כתובת פיסית, טלפון, פקס, דואר אלקטרוני. היזהר מאתרים שבעליהם מסתתרים מאחורי טלפון נייד או דואר אלקטרוני.

שלב שני: בדוק באינטרנט את העלות האמיתית של הפריט

כדי לדעת מה עליך לעשות לפני הגשת ההצעה, הבה וניקח דוגמה מהחיים. נניח ואתה רוצה לרכוש טלוויזיה "29. באתר Netaction, בכתובת www.netaction.co.il, מצאת טלוויזיה שכזו שבדיוק מתאימה לך בתקציב וגם במידות והביצועים. הבה ונבדוק מה עליך לעשות לפני הכניסה למכירה הפומבית.

התחל במציאת ערכו האמיתי של הפריט, תוך שימוש באינטרנט. מוכרים פרטיים משתמשים בטריקים שונים ומשונים המיועדים להפוך את הפריט למושך יותר (תוכל ללמוד על טריקים אלה בשלב השלישי, "בדיקת היסטוריית המכירה של הפריט"). לפני הגשת ההצעה, חקור ומצא מה מחירו של הפריט במקום אחר באינטרנט. הפעולה דורשת דקות מועטות ועשויה לחסוך לך כסף רב.

הנה שתי דרכים לשימוש באינטרנט כמנגנון חיפוש אחר עלויות פריט מסוים:

- **מנועי חיפוש כלליים** - מנועי החיפוש ימצאו סוגים שונים של מידע אודות הפריט, החל ממידע על מחירו דרך מידע על ביצועיו וכלה בספק ובמערכת השירות העומדת מאחורי המוצר.
- **אתרי קניות מקוונים** - זו הדרך הטובה ביותר למציעת ערכה האמיתי של סחורה חדשה. אתרים אלה אינם מתאימים, לרוב, למקרים בהם מדובר בפריטי אספנות (כגון שעונים, בולים וכרטיסי טלכרט), אך תוכל בהחלט להיעזר בהם כשמדובר ברכישת מוצר כמו מחשב, טלוויזיה, ציוד צלילה, מכונת כביסה וכדומה.

מנועי חיפוש כלליים להשגת מידע אודות מחיר הפריט, ופרטים נוספים עליו

בעזרת מנועי חיפוש, תוכל למצוא מידע הנוגע למחיר וטיב המוצר בו אתה חפץ. במקרים רבים, תגיע למקומות בהם נמצאים מומחים או אנשים מנוסים אשר יוכלו לייעץ לך כיצד להעריך את ערכו האמיתי של כל פריט. בעזרת מידע זה, תוכל להחליט אם להגיש הצעה, וכן לתת הצעה מתאימה.

כדי להשתמש במנועי החיפוש, גלוש לאחד מאתרי המנועים הידועים כגון www.nana.co.il, והקלד מילה או מילים המתארות את מה שאתה מחפש. לרוב, תקבל רשימה ארוכה של אתרים העוסקים בתחום.



הערה!

כיצד לבצע חיפוש מדויק באינטרנט

אם תנסה להשתמש במנוע חיפוש כדי לקבל מידע אודות פריט אותו אתה מעוניין לרכוש, סביר להניח שתקבל כמה מאות קישורים (במקרה הטוב) אליהם תופנה על ידי המנוע. כדי לשפר את החיפוש ולמקד אותו כמה שיותר על המידע הרצוי, תוכל להשתמש בכמה שיטות. לדוגמה, אם תחפש אחר המילה **טלוויזיה** תקבל מאות קישורים לתוכניות טלוויזיה, תחנות טלוויזיה, כוכבי טלוויזיה וביניהם גם קישורים לכמה אתרים וחנויות מוצרי חשמל ואלקטרוניקה. לעומת זאת אם תחפש **טלוויזיה מסך שטוח** תקבל תוצאות הרבה יותר טובות מבחינת הרלוונטיות שלהן.

שים לב לכך שכל מנוע חיפוש פועל בצורה שונה מעט ממשנהו. בדוק את דפי העזרה של המנוע המסוים בו תשתמש, כדי לקבל מידע אודות אפשרויות החיפוש.

בשימוש במנועי החיפוש באינטרנט, בפעולה אשר אורכת כעשר דקות, תצליח למצוא את המחיר הריאלי של הפריט בו אתה מעוניין.



טיפ!

הנה רשימה של מנועי חיפוש מומלצים נוספים:

www.nana.co.il
www.iol.co.il
www.walla.co.il
www.msn.co.il

מצא את המחיר הנמוך ביותר באתרי קניות מקוונים

לאחר שבדקת את מנועי החיפוש, המשך לאתרי מכירות מקוונים כדי למצוא את מחירו של הפריט המבוקש. אתרים אלה יעילים במיוחד כשמדובר בפריטים חדשים. במקרה של מוצרים יד-שנייה או פריטים לאספנים, לא תוכל להיעזר בהם מפני שפריטים אלה, בדרך כלל, כבר אינם מיוצרים מזה זמן רב.

באתרי מכירות פומביות כגון Netaction, המוכר מציין לרוב "מחיר מחירון". קח בחשבון שמחיר זה אינו משקף תמיד את מחירו "האמיתי" של הפריט. גם באתר Netaction תראה ליד המחיר את ההערה "מחיר המחירון הנ"ל נמסר על ידי היבואן ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק! מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!".

באתרי מכירות פומביות בהן מציעים אנשים פרטיים מוצרים למכירה כגון Simbo, המוכר אינו חייב לציין את ערכו של הפריט גם אם הוא מוכר פריט חדש כמו שעון יד, מכשיר טלפון נייד או כל דבר אחר.

תוכל להיעזר באתרי מכירות פופולריים. אם אתה מחפש טלוויזיה, למשל, תוכל לחפש באתרים הבאים:

www.sakal.co.il

www.bestbuy.co.il

www.traklin.co.il

www.sonycenter.co.il

גלוש באתר, אתר את המוצר המבוקש ומייד תקבל את מחירו באתר וכן מידע נוסף אודותיו. כעת יש בידך את מחיר המכירה האמיתי של הפריט ולא רק את "המחיר המומלץ" אותו מספק המוכר.

לדוגמה, טלוויזיה "29 תוצרת Toshiba מדגם 29D3 שמחיר המחירון שלה הוא 5,990₪ מוצעת למכירה (ללא מכירה פומבית) במחיר 3,290₪. זהו פער של 2,700₪! מידע שכזה יכול לחסוך לך מאות ואולי אלפי שקלים ומלמד אותך מהו "מחיר מחירון".

דגם:29D3
TOSHIBA
ניופאן
יבוא, שיווק ושירות
להצעה
לחץ כאן

מס' מכירה: 126582
סטטוס המכירה: מכירה פתוחה
הספק: ניופאן בע"מ
המוצר: טלויזיה טושיבה 29 אינץ 29D3
הדגם: 29D3
כמות מוצעת: 1 יחידות.*
מחיר התחלתי: 100 ש'ח, כולל מע'מ
הצעות מחיר בכפולות של: 50 ש'ח
דמי משלוח: 90 ש"ח
תשלומים ללא רבית והצמדה: 5
תקופת אחריות: 12 חודשים
אחריות ע"י: ניופאן בע"מ
מחיר מחירון: 5990 ש"ח כולל מע"מ
מחיר המחירון הנ"ל נמסר ע"י היבואן
ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק!
מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!
התמונה המוצגת להמחשה בלבד , ואינה מחייבת

תרשים 6.1 הצעת מחיר באתר מכירות פומביות www.netaction.co.il

טלוויזיה "29 TOSHIBA

דגם : 29D3

- טלויזיה "29 סטריאופונית מסדרת BOMBA
- מולטי סיסטם
- היפר בנד, 100 תחנות
- סטריאו NICAM
- 2 רמקולים עם בס רפלקס
- מעגל סריקת תמונה חדשני לשיפור איכות הצפייה של סצנות חשוכות
- שלושה כיווני תמונה בנויים במכשיר לצפייה בחדר מואר
- מואר חלקית וחשוך
- 2 כניסות S-VIDEO +1 A/V בחזית
- יציאת אזניות טיימר להפעלה וכיבוי
- מידות: גובה - 59.5 ס"מ רוחב 81 ס"מ עומק - 52.9 ס"מ
- תקופת אחריות לשלוש שנים
- שרות ואחריות ע"י מעבדות סקאל

מועד אספקה : 7 ימי עבודה

דמי טיפול ומשלוח : 85 ש"ח

תנאי תשלום : 10 תשלומים

מחיר מבצע: 3290 = 329 X 10 ש"ח

מחיר באינטרנט: 3290 ש"ח

מחיר נטקאש: 3090 ש"ח + 200 נקודות

תרשים 6.2 הצעת מחיר באתר www.sakal.co.il שאינו אתר של מכירות פומביות.

אתה ודאי שואל למה? ובצדק! שים לב למחיר ההתחלתי של הטלוויזיה באתר Netaction – 100₪. כן, כן רק 100₪! עכשיו שידוע לך מחיר המחירון ומחיר השוק, אתה יכול לקבוע עד כמה אתה תהיה מוכן להעלות את הצעת המחיר שלך.

לפריטים לאספנים יש ערך נוסף לערך הממשי של המוצר, מלבד זאת שכבר מזמן הפסיקו לייצר אותם. זאת הסיבה שלא תמצא שום מחיר אודות פריטים מסוג זה בשום אתר מכירות מקוון. עליך לקחת בחשבון, כי המוכר (אדם פרטי) מעוניין לקבל תמורה גבוהה ככל האפשר עבור הפריט שברשותו, ולכן המחיר עליו הוא ממליץ לא חייב לשקף את מחירו הריאלי.

מצא את המחיר במדיה הכתובה

מקום טוב לוודא את מחיר השוק של הפריט הוא לעיין במודעות המתפרסמות בעיתונים. במיוחד עיתוני סוף השבוע העמוסים לעייפה במודעות ענק. חפש בהם כדי לאתר את מחירו של הפריט (החדש) שהינך מעוניין לרכוש. בוודאי יש לך כרטיס אשראי, ובתור לקוח אתה מקבל חוברת הטבות והצעות מיוחדות. זהו עוד מקור מידע למרות שהמחיר שם הינו תערובת של שקלים + נקודות.



הערה!

למידע נוסף:

לפני הגשת הצעת המחיר, בדוק מחירים באתרים www.check.co.il ו-www.zap.co.il, בהם מושווים מחירי הפריטים אשר מוצעים למכירה באתרי מכירות מקוונים רבים. באתרים אלה גם תוכל לראות האם המוצר מוצע במכירה רגילה או מכירה פומבית.

שלב שלישי: השווה עם פריטים דומים המוצעים למכירה באותו אתר מכירות פומביות או באתרי מכירות אחרים

לאחר שבדקת מחירים באינטרנט והשווית מידע אודות הסחורה המבוקשת, עליך להשיג מחירי סחורה דומה באתר המכירות הפומביות עצמו. בדוגמה של הטלוויזיה, תמצא שבאתר Netaction יש כמה הצעות לטלוויזיה בגודל "29 במחירים שונים. ברר ממה נובע השוני במחיר. האם בגלל שם היצרן? האם בגלל תוספת ביצועים/תכונות למכשיר? באתר Netaction מצאתי 4 הצעות רכש לטלוויזיה "29 החל מ-3,790₪ (מחיר מחירון) ועד 8,590₪ (מחיר מחירון) - הפרש עצום של יותר מפי 2!!! כדאי ושווה לברר למה.

השלב הבא הוא בדיקת אתרי מכירות פומביות נוספים כדי לקבל מידע מקיף יותר אודות מחירו הריאלי של הפריט. כאשר תעשה זאת, יש סיכוי סביר ביותר שתמצא את אותו הפריט נמכר בהצעת מחיר נמוכה בהרבה. יש גם סיכוי שלא תמצא את אותו הפריט בדיוק. בדוגמה של הטלוויזיה, נניח ומצאת פריט שמספרו הקטלוגי הוא KV-29FX65K. האם אתה חושב שתמצא את הדגם הספציפי הזה באתר היבואן ו/או אתר מכירות פומביות? כנראה שלא. תמצא דגם דומה, אולי KT-29FA65K שזה דומה אבל לא בדיוק אותו דבר!

תוכל גם לבדוק באתרי מכירות פומביות אחרים, כגון:

www.olsale.co.il
www.speedsale.co.il
www.speed-mart.co.il
buy.walla.co.il

שלב רביעי: בדוק את היסטוריית המכירה של הפריט

מחיר המכירה של הפריט לא משקף את היסטוריית המכרז שלו. לפני הגשת הצעת המחיר, עליך לבדוק גם את היסטוריית המכרז של הפריט. בדרך זו תוכל לראות את כל ההצעות אשר הוגשו לפריט המסוים, ולבדוק אם המחיר הסופי נבע ממלחמת

מחירים בין כמה משתמשים, או ממשתמשים המוכנים לשלם מחיר מופקע עבור פריט מסוים מסיבות אישיות. תוכל לראות את היסטוריית המחירים של הפריט רק לאחר שמכרז המכירה שלו הסתיים.

לשם כך, בחר בקישור  מכירות שנסגרו באתר Netaction כדי לקבל את רשימת הצעות המחירים המלאה. התרשים הבא מציג את נתוני המכירה שנסגרה לטלוויזיה 29" שמחיר המחירון שלה הוא 5,700₪ והיא נמכרה ב- 2,200₪ - חיסכון של 3,500₪ !

www.netaction.co.il/item.php3?item=130169

המוצר: טלוויזיה 29 אינץ PIL 8296 NK
הדגם: PIL 8296 NK
כמות מוצעת: 3 יחידות.*
מחיר התחלתי: 2200 ש'ח, כולל מע'מ
הצעות מחיר בכפולות של: 50 ש'ח
דמי משלוח: 90 ש"ח
תשלומים ללא רבית והצמדה: 5
תקופת אחריות: 36 חודשים
אחריות ע"י: ניופאן בע"מ
מחיר מחירון: 5700 ש"ח כולל מע"מ
מחיר המחירון הנ"ל נמסר ע"י היבואן
ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק!
מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!
התמונה המוצגת להמחשה בלבד , ואינה מחייבת

ניופאן

המכירה סגורה
לא ניתן להגיש הצעות

המכירה תיסגר ב: Friday, April 13th, 15:17
או 5 דקות ממועד מתן הצעה האחרונה המאוחר מבינהן

מצב ההצעות הזוכות נכון ל - 2001-Apr-13 17:23
על מנת לראות את מצב ההצעות העדכני יש ללחוץ על מקש Refresh (רענן)

מועד הכניסה	מועד ההצעה	תשל'	סכום (ש'ח)	שם המציע	הצעה
13-04 (11:30)	13-04 (11:30)	5	2200	Rami, B	401072
13-04 (15:12)	13-04 (15:12)	5	2200	yariv, t	401238

תרשים 6.3 בדיקת היסטוריית המכרז של פריט מסוים באתר Netaction.

כאשר תבדוק את היסטוריית המכרז של הפריט, עליך לבדוק כמה צמודות היו הצעות המחיר מבחינת זמן והפרש מחיר. הצעות צמודות של שני משתמשים ויותר מצביעה על כך שהתרחשה "מלחמת הצעות מחיר". בנוסף, שים לב למקרים בהם שני משתמשים או יותר מגישים יותר הצעות מהאחרים. כאשר תגלה סימנים אלה, קח בחשבון כי המחיר הסופי הוא כנראה גבוה מהרגיל, ולכן אין לבסס עליו את הצעת המחיר אותה תרצה להגיש.



הערה!

בדוק אם הפריט הוצע למכירה בעבר.

לעיתים, קיים מצב בו המוכר (אדם פרטי) מבטל את המכרז על פריט מסוים. לרוב, הסיבה לכך היא שהפריט לא קיבל הצעת מחיר המגיעה לגובה המינימום המוקצב על ידי המוכר. במצב מעין זה, נוטים המוכרים לחכות זמן מה ולהציב את הפריט במכרז חדש, כאשר מחיר המינימום שלו זהה או נמוך יותר.

הידיעה כי הפריט כבר הוצע למכירה בעבר, עשויה לעזור לך בקביעת גובה הצעת המחיר שתגיש. אם הפריט אכן הוצע בעבר למכירה פומבית שלא הצליחה, הרי שהמוכר מתקשה למכור אותו. במצב מעין זה, תוכל לנקוב במחיר נמוך מאוד כאשר הסיכויים לאבד אותו לטובת קונה אחר אינם גבוהים. המצב משתפר בהרבה במקרים בהם הפריט הוצע למכירה יותר מפעם אחת.

כדי לבדוק אם הפריט כבר הוצע למכירה בעבר, באתר Simbo למשל, עבור לדף החיפוש המתקדם. בתחתית החלון בחלק הנקרא **מכירות שהסתיימו** הקלד פרטים על הפריט. תוצג לפניך רשימת הפריטים שמכירתם הסתיימה. עיין במכירות שהסתיימו. אם תראה את הפריט אותו אתה מבקש לקנות מופיע יותר מפעם אחת ללא מכירה, תוכל לדעת כי הפריט מוצע למכירה חוזרת.

שלב חמישי: בדוק את עלויות המשלוח ועלויות נלוות

במקרה בו תציע את הצעת המחיר הגבוהה ביותר, התשלום הסופי עבור הפריט אינו אותו המחיר בו נקבת. עליך להוסיף למחיר זה את עלויות המשלוח ולעיתים גם התקנה.

עלות משלוח פריט אינה קבועה והיא עשויה לנוע בטווח רחב של מחירים, החל בעשרות שקלים וכלה בכמה מאות שקלים או יותר. למחיר עשוי להתווסף מחיר ביטוח המשלוח או תוספת למשלוח אקספרס.



טיפ!

ודא כי עלות המשלוח המוצהרת על ידי המוכר (חברה, אדם פרטי) סבירה. המוכר עלול לנסות ולנפח את גובה העלות ללא הצדקה.

באתר Netaction ניתן לבדוק את עלויות המשלוח בקלות. המחיר מופיע בדף הפריט תחת הכותרת **דמי משלוח**. אם לא תמצא מהן עלויות המשלוח של הפריט, שלח הודעת דואר אלקטרוני למוכר (אם הוא אדם פרטי) או לתמיכה של האתר (במקרה של חברה) ובה בקשה לקבלת העלויות. אם לא תקבל תשובה סבירה, אל תגיש הצעת מחיר.

בדוק היטב את עלויות המשלוח ושאר העלויות הנלוות של הפריט לפני הגשת הצעת המחיר. ברכישת מזגן, האם המחיר כולל התקנה? ברכישת מכונת כביסה, האם המחיר כולל הובלה לקומה שלישית בלי מדרגות? ברכישת טוחן אשפה, האם המחיר כולל הרכבה? במקרים רבים, עלויות אלו יגדילו את העלות הכוללת של הפריט ויביאו את מחירו לסכום גבוה הרבה יותר ממה שהתכוונת להוציא.

שלב שישי: בדוק את אחריות המוצר ואפשרות החזרת הפריט

ברכישה של פריטים חדשים יש אחריות הניתנת על ידי היבואן, לפי סוג המוצר ובדרך כלל ל-12 חודשים. בדף הפריט תמצא מידע חשוב זה תחת הכותרת **אחריות ע"י**. לתשומת ליבך, יכול להיות מצב שמוצר, כמו מכונת כביסה, נמכר על ידי בסט-ביי והאחריות ניתנת על ידי חברת אויס. זה בסדר כל עוד ידוע לך מי עושה מה.

לפני קניית מוצר חדש מחברה המציעה אותו באתר מכירות פומביות, עליך לבדוק את האחריות עליו ואת אפשרות ההחזרה שלו. במקרה הטוב, תקבל אפשרות להחזיר את המוצר לא יאוחר משלושים יום ממועד שליחתו ללא תנאים. פריטים חדשים אמורים להגיע לרוב עם תעודת אחריות מלאה.

לרוב, אין אחריות או אפשרות החזרה למוצרים הנרכשים דרך אתרי מכירות פומביות מאנשים פרטיים. ההנחה הרווחת היא שהמוצר אותו אתה קונה יגיע במצב טוב ויהיה תואם בדיוק למה שתואר באתר. במקרים בהם אינך שבע רצון מהמוצר או מדרך המשלוח, עליך לפתור את הבעיה ישירות מול אותו אדם שמכר לך.

באתר Netaction, תמצא את המידע אודות האחריות על המוצר בדף התיאור שלו. אם המידע אינו נמצא שם, שלח הודעת דואר אלקטרוני למוכר. אם לא תקבל תשובה סבירה, אל תגיש הצעת מחיר.



הערה!

בדוק אם למוכר יש אתר בו נמכרת סחורה

בדוק אם קיים קישור לאתר המכיל מידע אודות הפריט, או אם למוכר יש אתר בו הוא מוכר פריטים נוספים. ייתכן שתמצא שם את הפריט במחיר טוב יותר או פריטים דומים נוספים.

שלב שביעי: סיכום לקראת הגשת הצעת מחיר

הבה ונבחן את המידע שיש ברשותנו עד עתה:

- מחירו הריאלי של הפריט.
- המחיר המוצע באתר Netaction נמוך מהמחיר הריאלי בהרבה – אפשרות לחיסכון משמעותי.
- מחיר הסגירה של הפריט בעבר סביר.
- עלות דמי המשלוח.

- עלות הרכבה/התקנה במידה ויש צורך.
- אחריות לאיזו תקופה? ועל ידי מי?

בהתבסס על עובדות אלו, יש בידך את המידע הנחוץ להגשת הצעת המחיר. הצע מחיר הנמוך ממחירו הריאלי, כך שיישאר לך מרחב תמרון ללא הצורך לעלות מעבר למחיר הסביר.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

לפני שתגיש הצעת מחיר כלשהי, עליך להשיג מידע אודות הפריט דרך האינטרנט ואתרי מכירות פומביות, כדי לדעת מה מחירו הריאלי ולפיכך כמה כדאי להציע עבורו. בדוק גם את עלויות המשלוח, אחריות על המוצר וכן אפשרות החזרה.

- מצא מידע אודות הפריט המוצע למכירה, דרך מנועי חיפוש באינטרנט.
- מצא מהו המחיר הנמוך ביותר בו תוכל לרכוש את המוצר באתרי קניות מקוונות, שאינם אתרי מכירות פומביות, כגון www.sakal.co.il.
- בדוק אתרי מכירות פומביות אחרים כדי לדעת באיזה מחיר נמכר הפריט או פריטים דומים.
- בדוק את היסטוריית הצעות המחיר של הפריט כדי לקבל תמונה טובה יותר אודות גובה המחיר המומלץ.
- קרא את האותיות הקטנות בדף הפריט כדי לדעת מה עלויות המשלוח ועלויות נלוות.

פרק 7

הגשת הצעת המחיר

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- השגת כל המידע הנוגע למכירה מתוך דף המכירה (סכום מינימלי, שם המוכר, מספר ההצעות שהוגשו ומשך המכירה).
- הגשת הצעת המחיר שלך לאחר בדיקה מדוקדקת ווידוא כי זהו המחיר הראוי.
- מעקב אחר המכירה בה השתתפת כדי לדעת אם אתה עדיין בעל ההצעה הגבוהה ביותר.
- יצירת קשר עם המוכר בדואר אלקטרוני לצורך הסדרת עניין התשלום והמשלוח, במידה וזכית במכירה.

בשלב זה, כבר מצאת את הפריט שברצונך לקנות, בדקת את פרטי המוכר וכן ביצעת את כל השלבים אשר הובילו אותך להחלטה להשתתף במכירה הפומבית. כעת הגיע הזמן להגיש את הצעת המחיר שלך. פרק זה ילמד אותך את הדרך המכנית לביצוע הפעולה, ואילו הפרק הבא, פרק 8, עוסק בשיטות אסטרטגיה למיניהן המיושמות בשלב הצעות המחיר.



לגירסה מהירה של העמוד (ללא תמונות ומפרטים) לחץ כאן

חברת בסט-ביי מציעה למכירה:

מכונת כביסה בוש

דגם:

Bosch 3200

תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיצים+הידראוליים
תוכניות כביסה לכותנה, סינטטי ועדין
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)

* חובת פתיחה וחיבור ע"י טכנאי *



מס' מכירה: 58254
סטטוס המכירה: מכירה פתוחה
הספק: בסט ביי
המוצר: מכונת כביסה בוש 3200
הדגם: Bosch 3200
כמות מוצעת: 3 יחידות.
מחיר התחלתי: 100 ש'ח, כולל מע'מ
הצעות מחיר בכפולות של: 100 ש'ח
דמי משלוח: 90 ש"ח
תשלומים ללא רבית והצמדה: 4
תקופת אחריות: 12 חודשים
אחריות ע"י: תדיראן
מחיר מחירון: 4480 ש"ח
מחיר המחירון הנ"ל נמסר ע"י היבואן
ואינו משקף בהכרח את מחיר השוק!
מומלץ לבדוק את מחיר השוק לפני הגשת ההצעה!
התמונה המוצגת להמחשה בלבד , ואינה מחייבת

המכירה תיסגר ב: Tuesday, December 5th, 22:15

או 5 דקות ממועד מתן הצעה האחרונה המאוחר מביניהן

המשך המסמך בעמוד הבא...,

מצב ההצעות הזוכות נכון ל - 2000-Dec-05 21:30

הצעת מינימום לכניסה למכירה נכון לרגע זה: 2100 ש"ח

מועד הכניסה	מועד ההצעה	סכום (ש"ח)	שם המציע	הצעה
05-12 (16:59)	05-12 (16:59)	2100	Idan, Z	262819
05-12 (21:07)	05-12 (21:07)	2100	yaron, a	263022
05-12 (19:58)	05-12 (19:58)	2000	yoram, b	262964

הסבר לטבלה:
מועד ההצעה: התאריך והשעה בהם הוגשה ההצעה הנוכחית של המציע.
מועד הכניסה: התאריך והשעה בה הוגשה ההצעה הראשונה של המציע במכירה זו.
סדר ההצעות בטבלה: ההצעות ממוינות בהתאם לגובה הסכום.
כאשר קיימות מספר הצעות באותו סכום, הן ממוינות בהתאם למועד הכניסה,
ולא בהתאם למועד ההצעה הנוכחית!

תכונות עיקריות:
תוף ודוד נירוסטה
פתח חזיתי
800 סיבובי סחיטה לדקה
בורר סחיטה מ-500 עד 800 סל"ד
שקילה אוטומטית
דוד נירוסטה עם אטם פלסטיק
לחצן מפלס מים גבוה
בולמים קפיציים+הידראוליים
מסנן קידמי
11 תוכניות
דלת זכוכית
לחצן השארת כביסה במים
תא אבקות: אפשרות שימוש בנוזל או אבקה
שיטת הגשם (המטרה עליונה בעזרת הכנפיים)
תוצרת בוש, ספרד

מידות:
רוחב:60 ס"מ
עומק:54 ס"מ
גובה:85 ס"מ



מפרט טכני:

תנאי מכירה, אספקה ואחריות:

* הפריטים מוצעים למכירה ע"י בסט-ביי בע"מ.
* על פי מחירון היבואן מחיר המוצר לצרכן הינו 4480 ש"ח כולל מע"מ
* אחריות 12 חודשים ע"י תדיראן
* אספקת המוצר תוך 7 ימי עבודה מסיום המכירה באמצעות משלוח.
* תמונות המוצגות באתר הן להמחשה בלבד, ואינן מחייבות.

חזרה לעמוד הבית | כל מה שרצית לדעת על נטאקשן
מכירות חדשות | כל המכירות | מכירות לפני סגירה | מכירות שנסגרו
לתחילת העמוד | כתבו לנו | מידע לספקים | תקנון | העמוד האישי | נענע

תרשים 7.1 דף המכירה המפרט את המוצר.

שלב ראשון: בדוק את דף פרטי המוצר

לאחר שמצאת את הפריט שברצונך לרכוש, וידאת כי המוכר הוא אדם מהימן ובדקת את תוכן הפריט עצמו, אתה מוכן להגיש את הצעת המחיר.

הדרך להגשת ההצעה מתחילה בדף המכיל את פרטי המוצר המבוקש. נניח כי אתה רוצה לרכוש מכונת כביסה. באתר Netaction, ראה תרשים בעמוד 64, מוצעת למכירה מכונת כביסה בצד מוצרים לבנים (מוצרים לבנים: מקררים, מכונות כביסה, מייבשי כביסה, מזגנים וכו' – לכולם צבע... לבן). לאחר שבחרת בקטגוריה כביסה ויבוש, ובחנת את האפשרויות המוצעות, לחץ על הלחצן קבל פרטים נוספים לקבלת דף המוצר.

דף זה מחולק למספר חלקים:

- בחלקו העליון של הדף מופיע תיאור כללי של המוצר עם המאפיינים הכלליים שלו.
- במסגרת נפרדת תמצא את הפרטים הבאים: מספר המכירה, סטטוס המכירה (סגורה או פתוחה), שם הספק, שם המוצר, שם הדגם, מספר היחידות המוצעות למכירה, מחיר התחלתי של המכירה, כפולות המחיר שניתן בהן להציע מחיר, עלות דמי המשלוח, מספר התשלומים ללא ריבית והצמדה, תקופת אחריות ומחיר מחירון שנמסר על ידי הספק. בשורה התחתונה של המסגרת מופיע תאריך ושעת סגירת המכירה.
- תמונת המוצר ולידו לחצן הפניה למתן הצעות 

.
- מצב הצעות זוכות. אלו הן ההצעות שבעליהן יזכו במכירה הפומבית אם אף אחד אחר לא יגיש הצעה עד לשעת סגירת המכירה. זו לא הרשימה המלאה של ההצעות, אלא רק מספר ההצעות (לפי מספר הפריטים המוצעים למכירה) שבעליהן הגישו את המחיר הגבוה ביותר.
- הצעת מינימום לכניסה למכירה נכון לרגע זה, מציינת את הסכום המינימלי הנדרש לשם כניסה לטבלת הזכיות. מחיר זה נקבע בהתאם להצעה הנמוכה ביותר בטבלת ההצעות הזוכות בתוספת כפולה אחת. אפשר להציע יותר מתוספת של כפולה אחת כדי "לטפס" לשורות העליונות בטבלה.
- תכונות עיקריות הן למעשה המפרט הטכני של התכונות העיקריות במוצר כולל מידות. לפעמים תמצא הפניה לאתר של הספק לפרטים נוספים.
- מפרט טכני. בחלק זה תמצא את הלוגו של הספק שמציע את המוצר.

תנאי מכירה, אספקה ואחריות – שווה, שווה לקרוא.

פרטים נוספים שכדאי שתדע:

- **צורת תשלום** - אמצעי התשלום עבור הפריט. באתר Netaction התשלום מבוצע בכרטיס אשראי בלבד.
- **משלוח** - כאן מוגדר איזה צד משלם עבור המשלוח, ולעיתים גם גובה עלות המשלוח. ברובם המכריע של המקרים, הקונה משלם את עלות המשלוח. לא תמיד תמצא כאן את עלויות המשלוח. במקרה מעין זה, עליך לשלוח דואר אלקטרוני למוכר ולברר מהו גובה העלות לפני שתגיש הצעת מחיר. באתר Netaction תמיד מצוינות עלויות המשלוח והן חלות על הקונה.
- **הצעת המחיר הראשונה** - כאן מוצגת הצעת המחיר הראשונה אותה קיבל הפריט. לעיתים קרובות, אך לא תמיד, המוכר קובע סכום הצעה התחלתי. המחיר ההתחלתי, מחיר נוכחי ומשך הזמן בו המכירה פתוחה, עשויים לתת לך רמזים אודות גובה הצעת המחיר שתגיש. אם המכירה פתוחה זמן ממושך וישנו הבדל קטן בין הצעת המחיר הראשונה להצעה הנוכחית, כנראה שאין ביקוש גבוה לפריט. באתר Netaction מחיר זה נקרא מחיר פתיחה.
- **היסטוריה של הצעות המחיר** - זהו מספר ההצעות אשר הוגשו על ידי קונים המתמודדים על המכירה עד עתה. שוב, מספר נמוך של הצעות מצביע על כך שהפריט אינו מבוקש. בחלק מהאתרים יש קישור כדי לראות את הרשימה המלאה של ההצעות שהוגשו לאותו מוצר כדי שתוכל ללמוד משהו מהיסטוריית המכירה הנוכחית שלו. באתר Netaction יש רק טבלה של ההצעות הזוכות. גם מטבלה זו תוכל ללמוד משהו על התנהגות הקונים. אם לא הוגשו הצעות מחיר תקופת זמן ממושכת, הרי שהעניין בפריט ירד וסביר להניח שההצעה שתגיש תתקבל.
- **מיקום** - מקום מגוריו של המוכר (אדם פרטי). מידע זה שימושי במיוחד כדי לקבוע את עלויות המשלוח, במיוחד אם הפריט גדול למדי. אם המוכר גר קרוב אליך, תוכל אפילו להגיע אליו ברכב כדי לבצע את המכירה.

שלב שני: הגש את הצעת המחיר

לאחר שבדקת את כל פרטי המכירה, הגיע הזמן להגיש את ההצעה עצמה. אנו נדגים כיצד לעשות זאת דרך אתר Netaction, אולם השיטה דומה ברוב האתרים האחרים. בדוק כל אתר לגופו. יש אתרים המחייבים הרשמה לפני הגשת הצעת מחיר כמו אתר www.olsale.co.il.

כאשר תהיה מוכן להגיש הצעת מחיר, גלול את הדף ובחר בקישור



כדי לעבור לדף המכירה להגשת ההצעה.

דרך הגשת ההצעה פשוטה למדי.

חסכוני בצריכת חשמל
ניתן להציבו מעל מכונת כביסה פתח קדמי

תוצרת גרמניה

מס' מכירה: 76710 המכירה תיסגר ב- Wednesday, January 10th, 22:00

כדי להגיש או לעדכן את הצעתך, הקש את שמך, שם משפחתך ומספר הזהות שלך. הקפד על דיוק בפרטים הם ישמשו לזיהוי שלך בהמשך!

אם כבר הגשת הצעה, הקפד להקיש את פרטיך בדיוק כפי שהוקשו בפעם הקודמת!

שם פרטי :

שם משפחה :

מספר ת.ז כולל ספרת ביקורת :
9 ספרות, ללא מקפים ו\או רווחים.

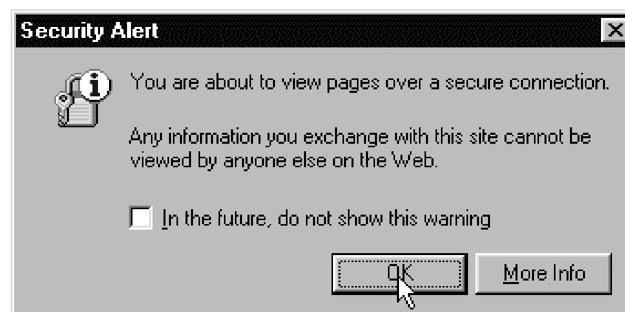
אנא קרא בעיון את תנאי המכירה. לחיצה על הכפתור "קראתי והסכמתי" מהווה הסכמה מפורשת שלך לתנאים אלה.

1 . הזכות להשתתף במכירה ולהגיש הצעות
1.1. רשאים להשתתף במכירה ולהגיש הצעות תושבי מדינת ישראל בני 18 ומעלה
אשר ברשותם כרטיס אשראי תקף של אחת מחברות האשראי הישראליות הבאות: ויזה

תרשים 7.2 כניסה להגשת הצעה באתר www.netaction.co.il

בדף זה נמצא תקנון המכירה המנוסח בצורה משפטית ולחיצה על הלחצן **קראתי והסכמתי** מהווה הסכמה לכל מה שרשום בתקנון.

משלב זה אתה עובר לתקשורת מאובטחת. הודעה מתאימה תופיע על המסך :



תרשים 7.3 הודעה על מעבר לתקשורת מאובטחת.

לחץ OK כדי להמשיך.

מעתה יופיע סמל מנעול 🔒 בשורת המצב של הדפדפן כל עוד אתה נמצא בתקשורת מאובטחת.



מכירה מספר: 129869 המכירה תיסגר ב- Saturday, April 14th, 22:31

שלום לך **Tzila Amihud**,
מספר הזהות שלך כפי שנקלט במערכת הוא: ***123456789***

אנא מלא בדייקנות את הפרטים להלן
השדות המסומנים בכוכבית הינם שדות חובה:

טלפון בבית * :	[ ] Area
טלפון סלולרי :	[ ] Provider
טלפון בעבודה:	[ ] Area
פקס:	[ ] Area
דואר אלקטרוני * :	[ ]
מקום עבודה ותפקיד:	[ ]
שנת לידה * :	[ ]
כתובת:	
רחוב שורה 1 * :	[ ]
רחוב שורה 2 :	[ ]
רחוב שורה 3 :	[ ]
ישוב* :	[ ]
מיקוד :	[ ]
פרטי התשלום:	
סוג כרטיס אשראי * :	- Credit Card -
מספר הכרטיס * : ללא מקפים או רווחים.	[ ]
בתוקף עד * :	Year Month
אם אזכה, ברצוני לשלם ב-	4 תשלומים (ללא ריבית והצמדה)
ההצעה שלי * : **(כולל מע"מ)**	סכום הצעה מינימלי נוכחי - 1590 קפיצה אחת - 1640 שתי קפיצות - 1690

אני מצהיר כי הפרטים שמילאתי לעיל הינם נכונים, וכי ברצוני להגיש את ההצעה.

Reset Submit

לתשומת ליבך: מסירת פרטים לא נכונים הינה עבירה פלילית.

תרשים 7.4 דוגמה לדף הגשת הצעת מחיר באתר www.netaction.co.il.

כל שעליך לעשות הוא להקליד בשדות המסומנים בכוכבית, אלה הם שדות שחובה להקליד בהם, והאחרים הם שדות בחירה.

מלא את פרטיך האישיים: שם פרטי, שם משפחה, מספר תעודת זהות בדיוק כפי שמילאת בדף התקנון. למרות שאין חובה למלא את מספר הטלפון הסלולרי או הטלפון בעבודה, כדאי למלא פרטים אלה כדי שהספק יוכל ליצור איתך קשר בהקדם. ככל שתפרט את אמצעי התקשורת אליך כך יהיה נוח יותר לכולם ליצור איתך קשר ולסגור פרטים במידה ונדרש. הקפד במיוחד למלא כתובת מלאה ומדויקת: מספר בית, כניסה, קומה ומספר דירה, כדי להקל ככל שניתן על מי שיוביל אליך את המוצר.

מלא את פרטי התשלום הכוללים: סוג כרטיס אשראי, מספר כרטיס, בתוקף עד, מספר תשלומים ללא ריבית והצמדה ואת מחיר ההצעה שלך.

לבסוף, לאחר שבדקת את הפרטים שבטופס ווידאת שהם נכונים ומדויקים, לחץ על לחצן Submit והמתן לאישור.

חברת בסט-ביי מציעה למכירה:
מייבש כביסה
AEG
דגם:
T30

פתח ענק לנוחות מירבית
קיבולת: 5-6 ק

הצעתך התקבלה למכירה מס' 76710 והיא עומדת כעת על: 2490 ש'ח

מספר הצעתך הוא: 292153 והוא ישמש אותך לצורך מעקב.

ההצעה התקבלה ב: 2001-Jan-10 21:38
ונרשמה עבור: Zohar Amihud, 123456789

חזור לדף המכירה

לגירסה מלאה של העמוד לגרסה מהירה של העמוד

תרשים 7.5 דוגמה לאישור הצעת מחיר באתר www.netaction.net.il.

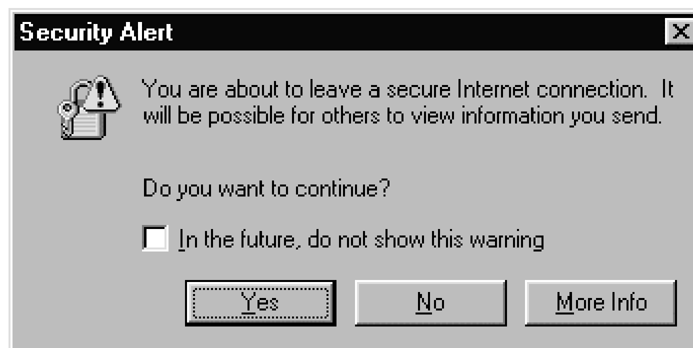
כמה הערות חשובות:

שיטת התשלום היא בכרטיס אשראי וזהו תנאי להשתתפות במכירה הפומבית. עם זאת ניתן גם לשלם באמצעי תשלום אחרים (במקרה של אתר מתווך כמו Netaction) וכל זאת בהסכמה בינך ובין הספק. צורת תשלום אחרת תיסגר ביניכם, כמובן, לאחר שזכית במכירה הפומבית.

ניתן לשלם בתשלומים ללא ריבית והצמדה לפי תנאי האתר. באתר Netaction הדבר אפשרי בהצעות הגדולות מ-300₪ .

אם נעשתה טעות בהצעה, או שהינך מעוניין לבטל אותה לאחר שקיבלת אישור תוכל לשלוח דואר אלקטרוני לבעלי האתר. לידיעתך, יש לקחת בחשבון כי ביטולים במכירות פומביות אינם מקובלים וצריכה להיות לך סיבה מספיק טובה כדי לשכנע את בעלי האתר שהצדק עימך.

בזאת הסתיימה הצעת המחיר וגם התקשורת המאובטחת. תקבל על כך הודעה מתאימה על המסך, וסמל המנעול לא יופיע בשורת המצב:



תרשים 7.6 הודעה כי הסתיימה התקשורת המאובטחת.

עכשיו הצעתך נמצאת בטבלה המכירות הזוכות של המוצר בו הגשת הצעה.



הערה!

כרטיס הכניסה שלך למועדון הקונים

אתר המכירות הפומביות יזהה אותך כלקוח חוזר (אם הגשת הצעה אחת לפחות) ולכן תתבקש להזין את פרטי כרטיס האשראי בלבד ואת גובה ההצעה.

ומה אם שכחתי את הסיסמה?

בזמן ההרשמה לאתר Olsale כמשתמש חדש, עליך לספק למערכת שם משתמש וסיסמה לצורך זיהוי. כאשר תרצה להשתתף במכירה כלשהי, יהיה עליך להשתמש באותו השם והסיסמה כדי להגיש הצעת מחיר. אם אינך זוכר את שם המשתמש, תוכל להקליד את כתובת הדואר האלקטרוני שלך במקומו ותקבל הנחיות להמשך.

תהליך ההתמודדות במכירות פומביות משלב בתוכו מדע ואמנות גם יחד. נושאים אלה מטופלים בפרק הבא. אולם, ישנו חוק הנמצא מעל לכל החוקים האחרים: הגש את ההצעה המירבית אותה אתה מוכן לשלם עבור הפריט, ולא שקל נוסף מעבר לכך. קח בחשבון כי יהיה עליך לשלם בנוסף גם את עלויות המשלוח של הפריט וכן תשלומים אחרים העשויים לצוץ לאחר הקנייה.

אם תרצה להגיש הצעה נוספת, בחר בקישור 

. הפעם התהליך הינו תהליך מקוצר בו תתבקש להכניס שם מלא, תעודת זהות ואת גובה ההצעה, מכיון ששאר פרטיך שמורים במערכת ואין צורך להקלידם בשנית.



הערה!

יום לפני סגירת המכירה הפומבית נשלחת הודעה אוטומטית לכל מגישי ההצעות לאותו מוצר על מנת שיוכלו להציע הצעות נוספות. לפי שיטת המכירה הפומבית באתר Netaction, הנקראת Yankee auction, תתקבלנה הצעות שתועברנה עד 5 דקות מזמן הסגירה הרשמי. אם בפרק זמן זה נשלחו הצעות נוספות, אז זמן הסגירה נדחה ב-5 דקות. זמן הסגירה הסופי הוא 5 דקות לאחר הגשת הצעת המחיר האחרונה.

שלב שלישי: עקוב אחר ההצעה שלך

המעקב אחר ההצעה שלך תיעשה על ידי כניסה לדף הפריט (כך זה ב-Netaction). אתרים אחרים ישלחו דואר אלקטרוני לבעל ההצעה הגבוהה ביותר המאשרת כי הוא זה שהציע את הסכום הגבוה ביותר. ההודעה תכלול גם פרטים הנוגעים למכירה - סכום ההצעה, תיאור הפריט המדובר וכן משך הזמן שנותר למכירה עד לסגירתו. לאחר מכן, יקבל בעל ההצעה הגבוהה ביותר עדכון יומי בדואר אלקטרוני המאשר כי הוא עדיין בעל ההצעה הגבוהה ביותר.

לעיתים קרובות יקרה מצב בו מתמודד אחר יגיש הצעה הגבוהה מהצעתך. במקרה כזה, תקבל על כך הודעה ממפעילי האתר הכוללת גם את גובה ההצעה הנוכחית. תוכל להגיש הצעות מחיר כאוות נפשך במידה ותרצה להישאר בין אלה שזוכים במכירה.

בדוק את המכירה בעצמך באופן סדיר כדי לבדוק אם אתה עדיין בראש רשימת המתמודדים. אם אינך בראש הרשימה ואתה עדיין רוצה לזכות, הגדל את גובה הצעתך.

כדי לבדוק אם זכית במכירה תוכל להיכנס לדף המוצר או להגיע לדף המוצר מתוך רשימת המכירות שנסגרו.

שלב רביעי: בצע את העסקה

נניח והגיע הרגע הגדול. הגשת הצעת מחיר, עקבת אחר השתלשלות העניינים במכירה, המכירה נסגרה ואתה הוא זה בעל ההצעה הגבוהה ביותר. מה יקרה כעת?

ברוב האתרים, תקבל הודעה כי אתה הוא הזוכה. אתר נטאקשן ישלח לך הודעה You are a winner. להלן נוסח ההודעה המלא:

Date: Thu, 11 Jan 2001 08:02:06 +0200 (IST)
To: netaction@netvision.net.il
Subject: You are a winner!
From: netaction@netvision.net.il

Congratulations!

Your bid is one of the winning bids at the 'T30' auction (http://www.netaction.co.il/item.php3?item=76710) that closed at 10/01/01. Your name and details have been sent to Best Buy for the fulfillment and delivery. Your winning will be sent to the address you specified.

CUSTOMER SERVICE:
=================
1. If you need to contact the supplier regarding the delivery or any customer service question, please call Customer Service at phone number 08-9325325.
2. If you encounter any difficulty getting proper customer service from any supplier, please contact NetAction Customer Service Team by email (netaction@netvision.net.il). The best way to do this is to simply REPLY to this email. Please include the details of your inquiry or request, and your phone number(s). We will answer you promptly. Normally you will get an answer within 24 hours.
3. In urgent cases please call us - our phone number is included in the bottom of this mail. We are available to serve you at regular office hours: Sunday - Thursday between 08:00 - 22:00 and Friday 08:00 to 14:00.
4. During the evenings and weekends you may send us an email - our support team is reading mail during these hours, and urgent issues will be handled promptly.
5. Please send all your customer service and support issues (technical questions, address changes, requests etc.) to our email. Please try to include all the necessary details, so that we may handle your request as soon as possible.
=================

I really hope you will enjoy your new purchase. I also hope you enjoyed using NetAction, and will continue to benefit from it in the future.

NetAction customer service will be happy to assist you, during office hours Sunday – Thursday between 08:00 - 22:00 and Friday 08:00 to 14:00.
Phone Number: 04-8560500
Fax: 04-8551727
E-mail: netaction@netvision.net.il

הודעה דומה תישלח גם למוכר הפריט שיספק לך את המוצר לפי הפרטים שמילאת בדף הצעת המחיר. בנקודה זו, יהיה עליך להסדיר את דרך התשלום, המשלוח והמועדים עם המוכר עצמו. תיאום זה נעשה ביוזמת המוכר והוא שייצור איתך קשר טלפוני. אין צורך ליצור קשר עם המוכר אלא אם אתה רוצה לתאם איתו שיטת תשלום שונה. בשלב הבא, אחרי שתבצע את התשלום ותקבל את המשלוח, מלא את טופס המשוב אודות המוכר. דבר זה יאפשר לקונים אחרים באתר ללמוד על ניסיונך עם המוכר.

למידע נוסף אודות סגירת העסקה עם המוכר, ראה פרק 9. לקבלת טיפים אשר יעזרו לך לוודא כי לא תיפול בפח כקונה, ראה פרק 17.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

לאחר שמצאת את הפריט המבוקש ובדקת את פרטי המוכר, הגיע הזמן להגיש את הצעת המחיר שלך. הנה תקציר כיצד לעשות זאת:

- אסוף את כל המידע האפשרי אודות המכירה לפני שתגיש את ההצעה. בדוק מהי ההצעה הגבוהה הנוכחית וסכום ההגדלה (כפולות), אורך וזמן סיום המכירה, מספר ההצעות שהוגשו, מידע אודות צורת התשלום והמשלוח, וכמה פריטים זהים מוצעים למכירה.
- קרא היטב את תיאור הפריטים המוצעים למכירה וכן עיין בתמונות (אם ישנן). זוהי ההזדמנות היחידה שלך לבדוק את הפריטים לפני שתגיש את הצעתך.
- לאחר שהקלדת את ההצעה, תהיה לך (לרוב) אפשרות לעיין בה לפני ההגשה עצמה. בדוק שוב כי המידע נכון לפני שתבצע את ההגשה הסופית.
- אם אתה הוא זה שהגיש את ההצעה הגבוהה ביותר, תוכל לראות זאת בדף המכירה. בנוסף, תקבל לרוב הודעת דואר אלקטרוני על כך. אם אינך בעל ההצעה הגבוהה ביותר, לא תקבל (לרוב) הודעה על כך.
- עליך לבדוק מעת לעת את הצעתך בדף המכירה של המוצר.
- לרוב, תקבל הודעה במקרה ונוצחת במכירה. אולם, אל לך לסמוך על הודעות אלו. בדוק את האתר עצמו בצורה שוטפת כדי לראות את תהליך ההתמודדות מקרוב, בדף המוצר או דרך הצעות שנסגרו.
- אם זכית במכירה, תקבל הודעה על כך. גם המוכר יקבל הודעה דומה. בשלב זה, יהיה עליהם להסדיר את דרך התשלום והמשלוח בעצמכם (במידה ונדרש).

פרק 8

טריקים לזכייה במכירה

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- קביעת ערכו האמיתי של הפריט.
- שימוש בשיטה פשוטה כדי לעבור את הצעות המתמודדים המתחרים בכמה שקלים בודדים.
- אבחון הזמן הטוב ביותר להגשת הצעת מחיר - בתחילת, אמצע, או סוף המכירה.
- כיצד תתמודד בצורה חכמה וערמומית ככל האפשר כדי להשיג את המחיר הטוב ביותר ברגעים האחרונים של המכירה.

כפי שראית בפרק הקודם, הגשת הצעות מחיר באתרי מכירות פומביות פשוטה למדי. אולם, עצם הפעולה הטכנית אין בה עדיין כדי להבטיח זכייה בפריט המבוקש, או תשלום מחיר נמוך עבורו.

בפרק זה, תלמד טכניקות אשר יעזרו לך לנצח בהתמודדות. תלמד כיצד להחליט על המחיר המתאים, מתי להגיש את הצעת המחיר, איך תנצח במכירות פומביות על ידי הוספת סכומים קטנים וכיצד להתמודד בשיטת ה"צליפה" (Snipe) - שיטה להתמודדות ברגעים האחרונים של המכירה, כמה שיותר קרוב לסגירתה.

קביעת המחיר המתאים ביותר

השאלה הרווחת במכירות פומביות היא: איזה סכום עלי להציע עבור הפריט?

התשובה הראשונית לשאלה זו היא שעליך להציע את הסכום המירבי המתאים לדעתך לפריט, ולא מעבר לכך. הסכום המירבי הוא הסכום אשר נוח לך להציע עבור אותו הפריט.

כמובן שכשמדובר במציאות החיים הרגילה, ובמכירות פומביות בפרט, אין הדבר פשוט כל כך. עליך לוודא שלא תשלם יותר מדי עבור הפריט, ותשיג אותו במחיר הנמוך ביותר שניתן.

למידע נוסף הנוגע למציאת ערכו הריאלי של הפריט אותו אתה מבקש לרכוש, חזור לפרק 6. הנה תזכורת קצרה של הדרכים למציאת הערך הריאלי:

- השתמש במנועי חיפוש כדי למצוא מידע רב ככל האפשר אודות הפריט, כאשר הדגש הוא על ערכו הריאלי.
- השתמש באתרי קניות מקוונים כדי למצוא את מחיר השוק (במקרה וניתן עדיין לרכוש פריט שכזה חדש).
- מצא פריטים דומים המוצעים למכירה באתרי מכירות פומביות נוספים כדי לדעת כמה מציעים קונים אחרים עבור הפריט המבוקש.

לאחר שתשתמש בכל השיטות הללו, תדע כמה עליך להציע עבור הפריט המדובר.

כיצד תעבור מתמודדים אחרים בסכום לא גבוה

עשיית עבודת הכנה לפני זמן המכירה תעזור לך להחליט על הסכום אותו תהיה מוכן לשלם עבור הפריט, אולם רוב הסיכויים הם כי המתמודדים האחרים הכינו גם הם את שיעורי הבית שלהם (ואולי קראו גם כן את הספר הזה) והם הגיעו למכירה עם החלטה להציע הצעת מחיר הדומה לשלך.

ישנה שיטה פשוטה למדי (אם היא אפשרית במסגרת המכירה הפומבית, ובדרך כלל היא ישימה באתרי מכירה פומבית בין יחידים) לזכות במכירה כאשר כל המתמודדים מציעים מחיר דומה. תוכל להוסיף סכומי הגדלה אי זוגיים כאשר ההגדלה נעה במדרגות של שקלים בודדים. לדוגמה, אם כל המתמודדים מציעים 50₪ עבור פריט מסוים, תוכל להציע 51₪ כדי להפוך למתמודד בעל ההצעה הגבוהה ביותר.

קח בחשבון שאינך חייב להתקדם בצעדים של שקלים בודדים. תוכל להציע גם 50.07₪ או 50.23₪, בהתאם למה שמאפשר האתר.

במרבית אתרי המכירות הפומביות המנוהלים על ידי חברות מוגדרות הקפיצות/הכפולות בסכומים של 50₪, 100₪ או 150₪ כך ששיטה זו לא רלוונטית בם.



טיפ!

אל תיתן לרגשותיך לסחוף אותך

בזמן ההתמודדות, חשוב שלא להיכנע לרגשות ולהיסחף אחר הצורך הפנימי לזכות. התמקד בערכו הריאלי של הפריט עליו אתה מתמודד ולא בשאלה אם תזכה או לא.

הזמן המתאים ביותר להגשת ההצעה

בנוסף לסכום המתאים לפריט, חשוב גם התזמון בו תגיש את הצעת המחיר שלך. ישנם גורמים רבים הקשורים להחלטה זו ודעות שונות ומגוונות. יש כאלה הגורסים כי השיטה הטובה ביותר היא להגיש את ההצעה מוקדם ככל האפשר. באתר Netaction יש לזה משמעות משום שמשתתף שנכנס ראשון מקבל עדיפות במקרה ומשתתפים אחרים הגישו הצעות באותו סכום. כשיש מספר הצעות באותו סכום, ההצעה "הוותיקה" יותר במערכת תהיה במקום גבוה יותר בטבלת ההצעות שזוכות. אחרים מעדיפים לחכות עד לדקה האחרונה, ואילו יש כאלה הטוענים כי יש לבדוק את המכירה באופן שוטף לכל משך זמן המכירה.

לכל טענה כזו סיבות משלה ולכל מכירה כללים משלה. במכירה מסוימת תעדיף להגיש הצעת מחיר בשלב מוקדם ובאחרת תחכה לסוף. הנה כמה שיקולים אשר יעזרו לך להחליט מתי להגיש את הצעת המחיר שלך:

- הגש הצעה מוקדמת אם מדובר בפריט הנמכר לעיתים קרובות והוא בעל ערך ידוע. לדוגמה, נניח ואתה רוצה לרכוש מסלול ריצה. ביקרת באתרי מכירות פומביות וכן באתרים למוצרי חשמל ואתה יודע שמחירו הריאלי של מסלול הריצה הוא בין 6,750₪ ל- 7,150₪. אתה יודע גם כי מסלולי ריצה שכאלה מוצעים למכירה לעיתים קרובות. אתה משתוקק להשיג לעצמך מסלול ריצה שכזה (ולהתחיל סוף סוף את תוכנית ההרזיה שלך) ולכן בפעם הבאה שתראה פריט כזה למכירה, הצע מייד 7,150₪ עבורו (מחירו הריאלי הגבוה). רוב הסיכויים הם כי המתמודדים האחרים לא ינסו להגיש הצעה גבוהה יותר, אלא יעדיפו לחכות לפעם הבאה בה יוצע מסלול ריצה שכזה למכירה, כדי להגיש הצעה נמוכה יותר.
- הגש הצעה מוקדמת אם לא תרצה לבדוק את המכירה בצורה שוטפת. זכור כי עליך מוטלת חובת ההתעדכנות בהתקדמות המכירה באתר. ישנם אתרים שיודיעו לך בדואר אלקטרוני את מצבך. בכל מקרה, תמיד תוכל לחזור לאתר ולהגיש הצעה נוספת.
- אם אתה מגיש הצעת מחיר בתחילת המכירה, הגש הצעה נמוכה. בדוק את המכירה באופן שוטף והעלה את הצעתך במקצת בכל פעם כדי לדעת כיצד מתנהגים המתמודדים האחרים לפני שתגיש הצעה סופית גבוהה.

- הגש הצעה מאוחרת אם אתה מאלה הרוצים להשיג את הפריט במחיר הנמוך ביותר שניתן להשיג אותו, אם אתה מסוגל להתמודד עם מצבי לחץ ואוהב את חוויית ההתמודדות. כאשר תגיש הצעה מאוחרת, גבוהים סיכוייך לקבל את הפריט במחיר הנמוך ביותר, מהסיבה הפשוטה, כי רוב המתמודדים האחרים הגישו כבר את הצעתם (פרט לאלה הרוצים להתמודד על המכירה בסופו, כמוך).



טיפ!

לפני שתגיש את הצעת המחיר, קח הפסקה, עשה משהו אחר וחזור לאחר מכן כדי להגיש את ההצעה.

שאל את עצמך, לפני הגשת ההצעה, אם אתה באמת זקוק לפריט ויכול להרשות לעצמך לרכוש אותו. קח הפסקה, עזוב את המחשב וחזור אליו מאוחר יותר. לאחר שתחזור עם תשובה, תוכל להתמודד עם המכירה בדיעה צלולה יותר.

שיטת ה"צליפה" (Snipe)

קונים רבים המשוטטים באתרי מכירות פומביות, משתמשים בשיטה הנקראת "צליפה" (Sniping). שיטה זו דורשת זמן ממושך, היא מורטת עצבים ותמיד קיים הסיכוי להפסיד את העסקה לטובת צלף אחר, מהיר יותר. אולם זו עדיין דרך מצוינת להשיג את העסקה הטובה ביותר במכירה.

רעיון הצליפה פשוט למדי. השאיפה היא להגיש את הצעת המחיר שלך ברגע האחרון לפני שהמכירה נסגרת, כדי לא לאפשר למתמודדים אחרים להגיב עליה ולהגיש הצעה גבוהה יותר.

כמו בצליפה אמיתית, עליך להתאמן רבות כדי להשיג תוצאה טובה. הנה השלבים בהם מתבצעת דרך זו:

1. לאחר שמצאת את הפריט המבוקש והחלטת להתמודד עליו בשיטת הצליפה, רשום לעצמך את מספר המכירה כדי שתוכל לחזור אליה מאוחר יותר. רשום גם את מועד הסגירה של המכירה.
2. גלוש אל דף המכירה כחצי שעה לפני סגירתה ובדוק את ההצעה הגבוהה ביותר. רענן את הדפדפן כל כמה דקות תוך שימוש בפקודת הרענון (Refresh/Reload) שלו (באתר Netaction נעשה רענון באופן אוטומטי כל 3 דקות). צפה במתרחש. האם ההצעות משתנות? אם כן, הרי שישנם בוודאי צלפים אחרים המתמודדים על אותה ההצעה ומשמעות הדבר שעליך לפעול מהר.
3. כחמש דקות לפני מועד סגירת המכירה, התחל לרענן את דף המכירה בקצב גבוה יותר כדי לראות את קצב שינוי ההצעות (במידה ויש שינוי).
4. פתח חלון דפדפן נוסף. דף אחד ישמש לבדיקת מצב המכירה והשני להגשת הצעות משלך.
5. המשך לרענן את דף המכירה כדי לבדוק את המצב.

6. כאשר שעת המכירה תתקרב לסיומה, שים לב להצעה הגבוהה ביותר. בחלון השני, הקלד הצעה גבוהה יותר (ההצעה הגבוהה ביותר אותה אתה מוכן לשלם). אל תגיש אותה עדיין, השאר אותה מוכנה לפעולה עד לשנייה האפשרית האחרונה.

7. הגש את ההצעה שלך ברגע האפשרי האחרון. החזק אצבעות ורענן את דף המכירה כדי לראות אם זכית.



טיפ!

אל תשאיר תוכניות מיותרות פתוחות בזיכרון המחשב בזמן השימוש בשיטת ה"צליפה"

כאשר אתה עט על מכירה בשיטת הצליפה, סגור את כל התוכניות המיותרות במחשב והשאר רק את אלו הנחוצות לפעולתו. בדרך זו, תפחית את הסיכויים לתגובה איטית של המחשב או לנפילתו, ו"תחזיק אצבעות" שלא תהיה האטה בתקשורת.

כאשר תשתמש בשיטת הצליפה, תגלה לעיתים כי אתה הוא הצלף היחיד ותוכל לזכות ללא בעיות. במקרים אחרים, תנוצח על ידי צלף אחר.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

הדרך המכנית להגשת הצעת מחיר באתרי מכירות פומביות פשוטה למדי, אולם יש להתאמן רבות ולעשות עבודה מקדימה כדי להפוך למתמודד טוב. הנה מה שעליך לעשות לשם כך:

- לפני הגשת ההצעה, קבע לעצמך את המחיר המירבי אותו תהיה מוכן לשלם עבור הפריט. אל תחרוג ממחיר זה.
- בדוק את עלותו הנוכחית של הפריט על ידי שימוש במשאבי האינטרנט (אתרי קניות מקוונים, מנועי חיפוש ואתרי מכירות פומביות נוספים).
- כאשר תגיש את ההצעה, אל תציע מחיר עגול (כגון 800₪). הצע מחיר לא שגרתי (כגון 801.6₪) כדי לעבור את המתמודדים האחרים בסכום נמוך ככל האפשר (אפשרי רק אם מערכת המכירות הפומביות באתר מאפשרת זאת).
- תוכל להציע את ההצעה המקסימלית שלך כבר בהתחלה כדי להבריח מתמודדים אחרים מהמכירה.
- אם תתמודד בשלב בו המכירה עומדת להסתיים, תוכל להשיג את הפריט במחיר הנמוך ביותר. שיטת הצליפה טובה להורדת המחיר, אך דורשת מאמץ רב ולא מבטיחה הצלחה.

פרק 9

העברת הסחורה

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- השגת כתובת הדואר האלקטרוני של המוכר, ומידע נוסף אותו תקבל מאתר המכירה באמצעות הדואר האלקטרוני.
- יצירת קשר עם המוכר, או המתנה להודעה מהמוכר לצורך הסדרת ענייני התשלום והעברת הסחורה.
- בחירת דרך התשלום המתאימה.
- מילוי טופס משוב עם חוות דעת על המוכר בסיום ביצוע העסקה.

עתה לאחר שנהגת בחכמה וזכית בפריט המבוקש, הגיע הזמן לשלם עבורו ולקבלו. פרק זה עוסק בכל מה שקורה לאחר שהמכירה נסגרת, דרך התשלום ודרך העברת הסחורה לידי הקונה.

איך תדע שזכית?

המכירה נגמרה ואתה הוא המתמודד בעל ההצעה הגבוהה ביותר או בין המתמודדים שזכו. מה יקרה כעת?

ראשית, עליך לוודא שזכית. הדרך הפשוטה לגלות זאת היא להגיע לדף המכירה לאחר סגירתו. שם תדע אם המכירה נסגרה, מחיר הסגירה שלה ומי הם המתמודד/ים שזכה/ו. אם התמזל מזלך, תראה את שם המשתמש שלך מופיע בשדה זה.

דרך מעקב זו מציגה כמה בעיות. ראשית, אם אתה מתמודד בכמה מכירות שונות (כמו מרבית האנשים), ייתכן שלא תזכור בזמן את המכירה המסוימת או את מועד סגירתה. בנוסף, אחרי סגירת המכירה היא לא תופיע יותר תחת הקטגוריה בה היא הופיעה לפני כן. גם מנוע החיפוש הבסיסי לא ימצא אותה. לכן, יש להשתמש בשיטות אחרות כדי להגיע חזרה אל דף המכירה.

באתר NetAction תוכל להיכנס לקטגוריה של מכירות שנסגרו ולאתר שם את המכירה שנסגרה. מנוע חיפוש לפי מספר מכירה יעזור לך לאתר אותה בקלות.

אתרי המכירות הפומביות עושים את המלאכה קלה עבורך: הקונה (הזוכה) וכן המוכר מקבלים הודעת דואר האלקטרוני עם כל הפרטים הנחוצים.

ההודעה שנשלחת על ידי Netaction מכילה שורת נושא שמרמזת לך שזכית. כדאי גם לבדוק את תוכן ההודעה (לנוחיותך, סומנו הדברים החשובים):

Date: Thu, 11 Jan 2001 08:02:06 +0200 (IST)
To: netaction@netvision.net.il
Subject: **You are a winner!**
From: netaction@netvision.net.il

Congratulations!

Your bid is one of the winning bids at the '**T30**' auction (http://www.netaction.co.il/item.php3?item=**76710**) that closed at **10/01/01**. Your name and details have been sent to **Best Buy** for the fulfillment and delivery. Your winning will be sent to the address you specified.

CUSTOMER SERVICE:
==================
1. If you need to contact the supplier regarding the delivery or any customer service question, please call Customer Service at phone number **08-9325325**.
2. If you encounter any difficulty getting proper customer service from any supplier, please contact NetAction Customer Service Team by email (netaction@netvision.net.il). The best way to do this is to simply REPLY to this email. Please include the details of your inquiry or request, and your phone number(s). We will answer you promptly. Normally you will get an answer within 24 hours.
3. In urgent cases please call us - our phone number is included in the bottom of this mail. We are available to serve you at regular office hours: Sunday - Thursday between 08:00 - 22:00 and Friday 08:00 to 14:00.

4. During the evenings and weekends you may send us an email - our support team is reading mail during these hours, and urgent issues will be handled promptly.
5. Please send all your customer service and support issues (technical questions, address changes, requests etc.) to our email. Please try to include all the necessary details, so that we may handle your request as soon as possible.
=================

I really hope you will enjoy your new purchase. I also hope you enjoyed using NetAction, and will continue to benefit from it in the future.

NetAction customer service will be happy to assist you, during office hours Sunday – Thursday between 08:00 - 22:00 and
Friday 08:00 to 14:00.
Phone Number: 04-8560500
Fax: 04-8551727

E-mail: netaction@netvision.net.il

ההודעה של Netaction מכילה פרטים חשובים נוספים:

- T30 – שם דגם.
- 10/01/01 – תאירך סגירת המכירה.
- כתובת הקישור (URL) לדף המכירה. קישור זה פעיל גם לאחר שהמכירה נסגרה.
- Besy Buy - שם ספק.
- 08-9325325 – מספר טלפון של הספק.
- פרטי התקשורת עם Netaction לבירור מכל סוג שהוא.



הערה!

הגדר את תוכנת הדואר האלקטרוני שלך כך שתעזור לך במעקב אחר הודעות אתרי המכירות הפומביות

אם אתה מקבל הודעות דואר אלקטרוני רבות, אתה עלול להחמיץ הודעת זכייה במכירה. כדי להימנע מכך, תוכל להשתמש באפשרות הסינון (Filtering) הקיימת ברוב תוכנות הדואר האלקטרוני כדי להפריד את הודעות אתרי המכירות משאר ההודעות. צור תיקיה נפרדת עבור הודעות אלו והגדר מסנן (פילטר) אשר יעביר אל תיקיה זו את כל ההודעות הקשורות לאתרי המכירות באופן אוטומטי. כל שנותר לך לעשות לאחר מכן הוא לבדוק את התיקיה מפעם לפעם כדי לראות אם הגיע משהו חדש.

יצירת קשר עם המוכר

קנייה מחברה

לאחר שתקבל הודעה כי זכית, המתן. המוצר יישלח אליך לכתובת שציינת. במידת הצורך הספק ייצור איתך קשר כדי לתאם מועד הובלה והתקנה (אם צריך). אם הינך רוצה לשנות את שיטת התשלום מתשלום בכרטיס אשראי לתשלום במזומן, יהיה עליך ליצור קשר עם הספק מייד כשיוודע לך על הזכייה במכרז.

קנייה מאדם פרטי

לאחר שתקבל הודעה כי זכית, עליך ליצור קשר עם המוכר כדי לסגור את העסקה. המוכר יקבל גם הוא את אותה ההודעה אשר נשלחה אליך וגם הוא יוכל ליצור איתך קשר על פי שם המשתמש וכתובת הדואר האלקטרוני שלך. מכיון שעסקאות של מכירות פומביות בין יחידים נעשות במזומן, בדרך כלל, אם אתה לא מצליח ליצור קשר עם המוכר, אז העסקה לא יצאה לפועל.

אין הגדרה בחוק מי צריך לפנות למי, האם המוכר לקונה? או הקונה למוכר? אם אתה להוט לקבל את הפריט בו זכית, שלח מייד הודעה למוכר.

לאחר הזכייה במכירה, תזדקק למידע חיוני מהמוכר וכן יהיה עליך לספק מידע הנחוץ למוכר. הנה הפרטים אותם עליכם להעביר ביניכם:

- המוכר ירצה לדעת את שמך וכתובתך כדי לשלוח אליך את הסחורה.
- עליכם לוודא מהו סכום הזכייה המוסכם. אל תסמוך על כך שהמוכר קיבל גם הוא את הודעת האתר על הזכייה. קבל אישור אישי ממנו.
- עליך לדעת את שם וכתובת המוכר כדי לשלוח אליו את הצ'יק.
- עליכם לסכם את דרך ועלות המשלוח ודרך התשלום. לעיתים קרובות מידע זה קיים בדף המכירה, אך לא תמיד.
- עליך לדעת תוך כמה זמן, מרגע קבלת התשלום, תישלח אליך הסחורה. פרק זמן זה עשוי להשתנות כתלות בצורת התשלום. אם מדובר בהמחאה (צ'יק), המוכר יעדיף לחכות עד שהיא תיפדה מעשית לפני שישלח אליך את הפריט. אם תשלח המחאה בנקאית, התשלום מתבצע מיידית ועל המוכר לשלוח את הסחורה מייד לאחר קבלת התשלום.



טיפ!

נסה לקבל את מספר הטלפון של המוכר. שיטת ההתכתבות בדואר אלקטרוני לוקחת זמן ועשויה להאט את התהליך במקרים בהם מתעוררת בעיה קטנה. תוכל לפתור בעיות אלו במהירות בטלפון.

ודא כי כל העניינים המוזכרים הוסדרו לפני שתעביר את הכסף למוכר. כדאי גם לשמור את כל התכתובת עם המוכר כדי לא לשכוח את הפרטים עליהם סיכמתם ומה עליך לעשות, וכן כדי להשאיר "הוכחות כתובות" במקרים בהם מתעוררת אי הסכמה ביניכם.

פרטים נחוצים אודות אפשרויות המשלוח

קנייה מחברה

במידת הצורך הספק ייצור איתך קשר כדי לתאם את המשלוח.

קנייה מאדם פרטי

לעיתים, המוכר יציע לך כמה דרכים להעברת הסחורה. הדרכים האפשריות כוללות משלוח רגיל, אקספרס או מיוחד. לרוב, אין צורך להשתמש בשיטות משלוח יקרות וכדאי לבחור במשלוח רגיל כדי לחסוך את עלויות המשלוח האחרות, כמובן, בהתחשב במוצר: גודל, משקל, שביר וכדומה.



הערה!

בדוק אם המשלוח מבוטח

לעיתים, וכתלות במוצר עצמו, כדאי יהיה לברר אם המשלוח מבוטח. אחרת, אם הסחורה מגיעה פגומה, אין לך דרך לקבל פיצוי על כך. ברוב המקרים, יהיה כעליך לשלם שקלים מעטים עבור הביטוח.

ודא כי בידיך את המידע אודות הביטוח בו מבוטח המשלוח. עלויות ביטוחי המשלוחים משתנות כתלות בסוג המוצר ובחברה דרכה הוא נשלח. לדוגמה, חברת UPS מבטחת את המשלוח עד סכום מסוים ללא תשלום. מעבר לסכום זה יהיה עליך לשלם תוספת אם תרצה לבטח אותו. רשות הדואר בישראל אינה מבטחת את משלוחיה כלל ועליך יהיה לשלם בכל מקרה אם ברצונך לבטח אותו. חשוב לזכור כי תעודת הביטוח מכסה רק את מחירו הריאלי של המוצר בשוק ולא את מחיר הקנייה, לכן אם שילמת 100₪ למוכר עבור המוצר, והוא הגיע פגום, וערכו הריאלי בשוק הוא 5₪, חברת המשלוחים תפצה אותך (במידה והיה ביטוח על המשלוח) בסכום הריאלי, 5₪, בלבד.

אמצעי תשלום

קנייה מחברה

אמצעי התשלום הוא כרטיס אשראי, אלא אם אתה סוגר אחרת עם הספק לאחר סגירת המכירה.

קנייה מאדם פרטי

כעת אתה אמור לשלוח את כספך לאדם זר אותו לא פגשת מעולם, אפילו לא דיברתם בטלפון לפני כן, ולצפות שהוא ישלח את הסחורה המובטחת לאחר מכן.

אם עשית את כל העבודה המקדימה עוד בשלב ההתמודדות, הרי שאין לך סיבה רצינית לדאגה. בשלבים המוקדמים, היה עליך לוודא כי המוכר אמין (על פי חוות הדעת של הקונים האחרים), כדי לא להיפגע במקרה (הנדיר) בו המוכר מקבל את כספך ונעלם. האפשרות נדירה, אך קיימת. פרק זה אינו דן במצבים מעין אלה. לקבלת מידע נוסף כיצד להימנע מרמאויות, פנה לפרק 17.

ברובם המכריע של המקרים, המוכר יקבע את אפשרויות התשלום (צ׳ק בנקאי, העברה בנקאית, תשלום רק בעת קבלת הרכישה, כרטיס אשראי). האפשרויות הנפוצות הן צ׳ק בנקאי (נקרא גם המחאה אישית) והעברה בנקאית. סביר להניח שאדם פרטי לא יוכל לבצע עסקה עם כרטיס האשראי שלך מכיון שאין ברשותו מכשיר מתאים.

הסעיפים הבאים יספקו לך מידע אודות דרכי תשלום אלו.

צ'ק בנקאי (המחאה אישית)

רשום צ׳ק בנקאי לטובת המוכר. מלא את כל הפרטים כולל את השורה ״שלמו ל-״. סמנו שני קוים על הצ׳ק והוסיפו בכתב יד ״למוטב בלבד אינו סחיר ואינו עביר״. בצורה זו תבטיחו שהמוכר יהיה חייב להפקיד את הצ׳ק בבנק. בנוסף, יהיה לך מעקב אחר כספך. רוב המוכרים יקבלו תשלום בהמחאה אישית. החיסרון בדרך זו הוא שיהיה עליך להמתין זמן רב מהרגע בו שלחת את ההמחאה ועד לזמן בו הסחורה תישלח אליך, משום שהמוכר יחכה עד שההמחאה תיפדה מעשית (תהליך הלוקח כמה ימים) ורק אז ישלח את הסחורה. אם אתה להוט לקבל את הסחורה בהקדם האפשרי, אל תשלם בהמחאה אישית. בדרכים אחרות הכסף יועבר למוכר מיידית והוא יוכל לשלוח לך את המוצר במהירות.

תזכורת: אם אתה משתמש בהמחאה אישית כדי לשלם למוכר, ודא כי יש מספיק כסף בחשבון הבנק שלך או שלא תיגרם חריגה במסגרת האשראי בחשבון הבנק. אם ההמחאה תחזור, יהיה עליך (הקונה) לשלם קנס לבנק. בנוסף, עניין זה עלול לפגוע במעמדך באתר המכירות הפומביות בו ביצעת את העסקה ולגרום לכך שתקבל משוב שלילי.

המחאה בנקאית

רוב המוכרים יעדיפו להשתמש בשיטת ההמחאה הבנקאית. המחאה בנקאית היא כמו צ'יק רגיל אלא שהפעם אתה משלם לבנק, והבנק מוציא המחאה למוכר. הקפד שפרטיו המלאים של המוכר יהיו רשומים בהמחאה כולל תעודת הזהות שלו, אחרת הוא לא יוכל לפדות אותה. הסיבה לכך פשוטה למדי: המחאת כסף טובה כמו מזומן. כאשר המוכר מקבל את ההמחאה, הוא יכול להפקיד אותה בחשבונו או לקבל תמורתה כסף מזומן מיידית, וכך יוכל לשלוח לך מייד את הסחורה ללא הצורך בהמתנה מיותרת.

יתרון נוסף בשיטה זו הוא שהיא מציעה אפשרות למעקב אחר הכסף. כשאתה משתמש בהמחאת כסף, אתה מקבל אישור על צורת הפדיון שלה וכן את שם הפודה.

המחאת הכסף עולה סכום פעוט המשתנה כתלות במקום שבו רכשת אותה. תוכל לרכוש המחאה כזאת בבנק או בסניפי רשות הדואר. אם תרכוש את ההמחאה בבנק בו מתנהל חשבונך, הבנק עשוי להציע לך עמלה מופחתת או פטור מוחלט מעמלה.



טיפ!

הקפד למלא את ההמחאה בצורה הנכונה כדי למנוע בעיות. מלא את ההמחאה במקום בו תוכל לקבל עזרה אם תזדקק לה.

העברה בנקאית

עוד דרך מהירה להעברת כסף מחד ולמשלוח הסחורה מאידך. אם אתה סומך על המוכר ורוצה להעביר אליו כסף, מה יותר קל מאשר לקבל ממנו את פרטי חשבון הבנק שלו ולהעביר לו כסף ישירות. החיסרון בשיטה זו היא שאתה (הקונה) מבצע את הפעולה ולא המוכר, והוא (המוכר) יוכל לאשר את קבלת הכסף אבל להתכחש לעסקה.

כרטיס אשראי

מרבית העסקאות של מכירות פומביות בין יחידים לא עושות שימוש בכרטיס אשראי מהטעם שאין בידיו של המוכר (אדם פרטי) מכשיר מתאים וחברות האשראי לא מכירות בו כעסק. אבל, בהחלט יכול להיות מצב שבעל עסק מציע לך פריט באתר מכירות פומביות בין יחידים שלא על בסיס של עסק (כלומר, הוא מציע מדי פעם מוצרים, אבל זה לא עיסוקו העיקרי) ואז הוא כן יכול לקבל ממך כרטיס אשראי. כרטיסי האשראי מספקים הגנה לצרכן ומהווים דרך מצוינת לתשלום. ישנו כלל בל יעבור והוא: **לעולם אל תשלח את מספר כרטיס האשראי שלך דרך מערכת הדואר האלקטרוני (Email)**.

מערכת הדואר האלקטרוני אינה מאובטחת ותמיד קיים החשש שהודעתך תגיע לידיים לא נכונות/נקיות. לכן, במקום לשלוח את המספר עצמו, בקש מספר טלפון אליו תוכל להתקשר ולמסור את המספר בצורה קולית.

צורת התשלום בכרטיס אשראי טובה כמו תשלום במזומן, והסחורה אמורה להישלח אליך מייד לאחר אישור הכרטיס.

כסף מזומן

לעולם, אל תשלח כסף מזומן. הכסף עלול להיעלם בדרך, או שהמוכר יוכל לטעון כי לא קיבל את התשלום ולהשאיר אותך ללא הוכחה ששילמת.

תשלום כנגד קבלת הסחורה

בשיטה זו התשלום יבוצע רק בזמן קבלת הסחורה ולא לפני כן (לא כל המוכרים יסכימו לשיטת תשלום זו). המוכר מודיע לחברת המשלוחים כי התשלום יתבצע בזמן אספקת הסחורה ללקוח. הלקוח מקבל את המשלוח ומוסר מעטפה לשליח עם הצ'יק הבנקאי. לאחר מכן, חברת המשלוחים מעבירה את הכסף למוכר. אם אתה משלם בשיטה זו, סכם מראש עם המוכר מי משלם עבור השירות.

כתיבת משוב

קנייה מאדם פרטי

לאחר שסיימת את תהליך הרכישה, מן הראוי שתחזור לאתר כדי למלא טופס משוב. אתרי מכירות פומביות מבוססים על אמון, והמידע שתמצא שם מבוסס על מה שמשתמשי האתר כותבים. לכן, חשוב לתרום את הידע שצברת על המוכר.

כתיבת המשוב היא עניין פשוט. כדי להגיע לטופס המשוב באתר Simbo, בחר באפשרות **חוות דעת** מהדף הראשי של האתר.

מומלץ לכתוב משוב כמה שיותר קרוב למועד סיום הרכישה, אחרת העניין עלול להישכח. אם החלטת להשאיר משוב שלילי, בדוק שוב את פרטי המקרה והייה בטוח כי לא מדובר באי הבנה בינך למוכר. המשתמשים באתרי המכירות הפומביות (כמוך) מתייחסים לעניין המשוב ברצינות ומשום כך עליך להיות בטוח כי אתה עושה את הדבר הנכון.

SimBo הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים

מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום

עמוד ראשי | חיפוש מוצרים מהיר | חפש

• מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

חוות דעת על משתמש אחר

כאן אפשר להמליץ או להזהיר, להגיב להביע דעה או לשתף בחוויה.
חוות הדעת תתייחס רק למוכר או לקונה שאתו נוצר קשר ויש לך עניין
להביא מידע הקשור בעסקה לידיעת משתמשים אחרים

שם משתמש באתר סימבו	
סיסמא	
שם משתמש שאליו מתייחסים	
סטטוס	חיובי
הערה	
	Submit
שים לב:	אם אינך רשום בסימבו לחץ כאן

מוכרים - קונים - הרשמה - חוות דעת - עזרה - דואר - דף ראשי

תרשים 9.1 טופס למילוי דף משוב באתר www.simbo.co.il

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

לאחר שזכית במכירה, הגיע הזמן לקבל את הסחורה בה זכית. הנה תקציר השלבים אותם עליך לבצע כדי להבטיח שהעסקה תתבצע על הצד הטוב ביותר:

- אחרי הזכייה במכירה, תקבל על כך הודעת דואר אלקטרוני ממפעילי האתר.
- בקנייה מחברה, דרך התשלום המקובלת היא באמצעות כרטיס אשראי.
- בקנייה מחברה תוכל להיות בטוח שהמוצר בדרך אליך. במידת הצורך הספק ייצור איתך קשר לתיאום הובלה/התקנה.
- בקנייה מאדם פרטי. לאחר שקיבלת את ההודעה, עליך ליצור קשר עם המוכר או לחכות להודעה ממנו. עליכם להסדיר את אמצעי התשלום, דרך המשלוח ולקבוע מי ישלם עבור הוצאות המשלוח.
- אחת מהדרכים הנפוצות ביותר לתשלום היא צ׳ק בנקאי (המחאה אישית). כאשר משתמשים בשיטה זו, המוכר ימתין עד שההמחאה תיפדה מעשית ואז ישלח לך את הסחורה.

- מוכרים רבים מעדיפים לקבל תשלום על ידי המחאה בנקאית. המחאה זו שוות ערך לכסף מזומן וניתנת לפדיון מיידי. אם תשלם באמצעי זה, הסחורה תישלח אליך מהר יותר מאשר במקרה של תשלום בעזרת צ'ק בנקאי (המחאה אישית).
- לעולם, אל תשלח את מספר כרטיס האשראי בדואר אלקטרוני.
- לאחר ביצוע העסקה, חשוב למלא את טופס חוות הדעת על המוכר. אתרי מכירות פומביות מתבססים על אמון וחוות דעת, ולכן יש להעביר את דעתך על המוכר לרשות הציבור המשתמש באותו האתר.

פרק 10

מעקב אחר קנייה ומכירה

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- מציאת כל המכירות הפומביות אליהן אתה קשור תוך שימוש בכלים שמעמיד לרשותך אתר המכירות הפומביות.

לאחר שתתרגל לרעיון המכירה הפומבית, יהפוך הדבר לפשוט למדי ויפתה אותך להיכנס למכירות פומביות רבות. כאשר תגיע למצב זה, אתה עלול לאבד את דרכך בתוך רשימת המכירות הגדולה אליה אתה קשור, להחמיץ זכיות וחשוב מכל: להכביד על חשבון הבנק שלך יתר על המידה.

פרק זה עוסק בשיטות למעקב אחר קניות ומכירות, והוא ידון בכלים ובתוכנות המיועדים לכך.

שימוש בכלי חיפוש לצורך מעקב אחר מכירות פומביות

כמתמודד במכירות פומביות, עליך להשתמש בשיטה למעקב אחר כל המכירות אליהם אתה קשור, בין אם מדובר בכמה מכירות בודדות או בכמות גדולה. עצתנו היא: אל תנסה אפילו לעקוב אחר המכירות בעזרת דף ועט, שכן המשימה כמעט ואינה אפשרית.

השתמש לשם כך במחשב האישי שלך. הדרך הטובה ביותר לעשות זאת היא על ידי שימוש בכלים אותם מציעים אתרי המכירות עצמם. כלים אלה מתוכננים במיוחד להקל עליך בבדיקה מהירה של כל המכירות אליהם אתה קשור. תוכל גם לקבוע מה לראות ובאיזו כמות.

כל אתר מציע דרך שונה במקצת כדי לקבל את הפרטים. פרק זה מציג דוגמאות מאתר Netaction, אולם רוב האתרים דומים.

כלי חיפוש באתר

הדרך הפשוטה ביותר למציאת כל המכירות הפומביות אליהן אתה קשור היא על ידי שימוש במנוע החיפוש של האתר. לשם כך, בחר בקישור העמוד האישי שבתחתית כל דף באתר Netaction.

תרשים 10.1 כניסה לעמוד האישי באתר www.netaction.net.il

בדף שתקבל תופענה כל המכירות הפתוחות שבהן אתה מתמודד וכן רשימת כל המכירות הסגורות בהן השתתפת. לנוחיותך מוצגות רק 20 ההצעות האחרונות שהגשת, אבל יש קישור בו תוכל להיעזר כדי לראות את כולן. כמו כן, ההצעות שהגשת ממוינות בסדר יורד, כך שההצעה האחרונה (החדשה) ביותר מופיעה בראש הרשימה.

בנוסף למעקב אחר המכירות, תוכל להיעזר גם בדף האישי כדי לעבור אל דף המכירה של כל אחד מהמוצרים לביצוע פעולות שונות (כמו הגשת הצעת מחיר גבוהה יותר במידה וקיימת הצעה הגבוהה משלך). לשם כך, לחץ על מספרה הסידורי של המכירה ותעבור אל הדף המתאים, שם תוכל לבדוק את המכירה לעומק ולהגיש הצעת מחיר.

דרך זו שימושית למדי במקרים בהם תרצה לראות את כל המכירות אליהן אתה קשור.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

קל לאבד את הדרך בזמן ההתעסקות בהגשת הצעות מחיר, ובהתמודדות מול קונים אחרים באתרי מכירות פומביות, במיוחד אם אתה משתתף במספר רב של מכירות. קיימות דרכים המיועדות לעזור לך במעקב אחר פעילותך. הנה סיכום הדרכים:

- השתמש בדף האישי של אתר המכירה הפומבית כדי למצוא את כל המכירות בהן אתה משתתף.
- תוכל להגיע אל דפי כל המכירות המופיעים בדף התוצאות על ידי לחיצה על הקישור המתאים.
- דרך יעילה יותר למעקב היא על ידי שימוש בכלי האתר המציגים מידע אישי אודות המשתמש. כלי זה נקרא דף אישי באתר Netaction. אתרים אחרים מציעים כלים משלהם עם שמות אחרים.
- אם תרצה לבצע מעקב בטווח רחוק אחר פעילותך במכירות וכן לבצע חישובים, עשה זאת באמצעות גיליון נתונים אלקטרוני (כדוגמת Excel) אליו תזין את כל הפרטים הנחוצים.



הערה!

מכאן ואילך תהיה ההתייחסות לאתרי מכירות פומביות בין יחידים.

פרק 11

יצירת דף המכירה הראשון שלך

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- כיצד לקבוע את מחיר המינימום להגשת הצעות מחיר.
- כיצד לבחור את הכותרת הטובה ביותר ואת הסיווג המתאים.
- כיצד לכתוב תיאור מדויק ומפורט.
- כיצד לבחור מיגוון אפשרויות, כגון תשלום נוסף עבור מיקום מיוחד, להוספת "פלפל" למכירה.
- כיצד להגדיר משך זמן המכירה, מחיר מינימום, ופרטים נוספים.
- כיצד לסקור את דף המכירה כדי לוודא שהוא מדויק.
- פרסום המכירה, כיצד לראות את דף המכירה במקוון.

יש לך משהו שאתה רוצה למכור ואתה מאמין שמישהו אחר ירצה לקנותו? מכירות פומביות מקוונות מציעות את אחת הדרכים הקלות ביותר בעולם למכור במינימום מאמץ ובחינם.

בפרק זה, נלמד כיצד ליצור דף מכירה באתר מכירות פומביות בין יחידים. תלמד כיצד לעשות הכל, החל מבחירת כותרת וקטגוריה ועד כתיבת התיאור, בחירת מחיר התחלתי מתאים, ועוד. עד סוף פרק זה, תדע כיצד ליצור דף מכירה, ותראה אותו "חי" באופן מקוון. אנו נדגים פעולות אלו על אתר Simbo בכתובת www.simbo.co.il. באתרים אחרים התהליך עשוי להיות שונה במידה מועטה.

שלב 1: החלטה על מחיר

אז יש לך פריט שברצונך למכור? יפה מאוד. התכונן להרוויח כסף.

לפני שתעשה משהו, עליך להחליט בנושא הראשוני ביותר: מה המחיר שכדאי לבקש עבור הפריט?

כדי לקבוע זאת, עליך לבצע מעט מחקר בסיסי, הן באתר המכירה הפומבית בין יחידים, והן באתרים אחרים באינטרנט. בפרק 6 למדת כיצד לחקור את המחיר של פריט שאתה מעוניין לקנות. אותן עצות תקפות גם עבור חקר המחיר של פריט שאתה רוצה למכור. להלן סיכום של אופן קביעת המחיר הנכון, לפרטים נוספים חזור לפרק 6.

- **חפש באינטרנט את עלות הפריט** - השתמש במנועי חיפוש באינטרנט כגון www.nana.co.il ו- www.msn.co.il, למציאת כל המידע הזמין אודות הפריט שבכוונתך למכור, כולל אתרי אינטרנט קשורים בנושא הכוללים מחירים ומידע דומה.
- **חפש באתרי קניות מקוונים לאיתור מחירים** - אם מה שאתה מוכר הינו מוצר/פריט חדש, או מעט משומש, ואינו פריט אספנים, ראה מה המחיר של פריט זה באתרי מכירות מקוונים. הדבר יסייע לך לקבוע מה צריך להיות המחיר במכירה הפומבית שלך.
- **ראה מה המחיר המוצע עבור פריט זה או פריטים דומים באתר המכירה הפומבית שלך** - השתמש בכלי החיפוש של האתר למציאת פריטים זהים או דומים. בעת פעולה זו הקפד לחפש מכירות פומביות שהושלמו - זו הדרך היחידה לגלות את מחיר המכירה האמיתי העדכני. אם תחפש במכירות פומביות שעדיין מתנהלות, לא תוכל למצוא את מחיר המכירה הסופי.
- **ראה מה מחיר המכירה של פריטים דומים באתרי מכירות פומביות אחרים** - למציאת מחיר המכירה המדויק ביותר עבור הפריט שלך, חפש באתרי מכירות פומביות אחרים, לא רק בזה שבו בכוונתך למכור אותו.

לאחר ביצוע כל הבדיקות הללו, תקבל מושג טוב יותר מה שווי המוצר שברצונך למכור. על סמך הערכה זו, עליך להחליט האם להגדיר מחיר התחלתי (מחיר מינימום) למכירה. תוכל גם להגדיר מחיר שמור עבור פריט. זהו סכום שאתה מגדיר - ושרק אתה יודע מהו - ומתחת למחיר זה אינך חייב למכור את הפריט. בדף המכירה יופיע איזכור שקיים מחיר שמור אך הסכום יישאר סמוי.

שים לב שהמחיר ההתחלתי צריך להיות נמוך מהמחיר השמור הידוע רק לך. אפשרות זו מתאימה אם ברצונך במחיר מינימום כלשהו עבור הפריט, וברצונך לגשש לגבי האפשרות לקבלת מחיר גבוה יותר. אם המכירה אינה מגיעה למחיר השמור הגבוה יותר, עדיין תוכל למכור את הפריט אם תרצה. למידע נוסף אודות מכירות פומביות עם מחיר שמור, חזור לפרק 3.

לאחר שהחלטת מה המחיר שתבקש עבור הפריט, הגיע הזמן ליצור את דף המכירה. אופן הביצוע שונה במידה מסוימת מאתר לאתר, אולם דומה באופן כללי. בפרק זה, נעבור צעד אחר צעד בתהליך ליצירת דף מכירה ב- Simbo. ברר כיצד לעשות זאת באתרים שונים.

לדוגמה, ניצור דף מכירה למכירת זוג נעלי התעמלות של חברת Reebok מדגם DMX lite. נראה כיצד לבנות דף מכירה צעד אחר צעד ב- Simbo. ניתן ליישם שיטות דומות גם באתרי מכירות פומביות אחרים.

שלב 2: הרשמה

כדי להתחיל ב- Simbo, לחץ על הקישור **מוכרים** בדף הראשי. לחיצה זו גורמת להצגת דף הרשמה המוצג בתרשים להלן (כדי להזין מוצר למכירה בעזרת דף זה יש להירשם תחילה ב- Simbo, אם טרם נרשמת, זה הזמן).

SimBo
הכל עם נענע
מכירות פומביות בין יחידים
מה זה simbo · חיפוש מתקדם · מכירות חדשות · לקראת סיום
עמוד ראשי
חיפוש מוצרים מהיר
חפש
מוכרים · קונים · משתמש חדש · חוות דעת · דואר · עזרה · הרשמה חינם
הרשמה
אם הינך רשום במועדון נענע לחץ כאן להעברת פרטיך לאתר סימבו.
אם אינך חבר במועדון נענע לחץ כאן להירשם לאתר סימבו.
אם הינך חבר במועדון נענע ורוצה להירשם בשם משתמש אחר לחץ כאן.
מוכרים - קונים - הרשמה - חוות דעת - עזרה - דואר - דף ראשי

תרשים 11.1 דף הרשמה באתר www.simbo.co.il

אם אינך חבר במועדון נענע - לחץ על הקישור המתאים והקלד את פרטיך. בין שאר הדברים תתבקש לבחור סיסמה. ראה הנחיות לבחירת סיסמה בנספח.

שים לב שאת שם המשתמש יש לכתוב באותיות קטנות בלבד.

שים לב שהסיסמה צריכה להתחיל באות (a..z).

מועדון נענע ◄

ברוכים הבאים למועדון נענע

עזרה

ספר החברים של נענע:

(* חובה למלא מקומות המסומנים בכוכבית.)

ההרשמה למועדון היא תהליך פשוט שבסופו תוכל/י להקים לך אתר בית משלך, לכתוב הודעות בפורומים, להשתמש ביומן, לשלוח ולקבל אימייל דרך דואר נענע ועוד.

שם משתמש וסיסמה. רק אותיות באנגלית ומספרים בחר/י

שם משתמש (בין 2 ל-8 תווים)*	zoharami
סיסמה (לפחות 6 תווים)*	********
הקש סיסמה שנית:*	********
שאלה לזכירת סיסמה:* אם תשכח/י את סיסמת הכניסה שלך, איזו שאלה לשאול אותך על מנת לשלוח לך את הסיסמה?	ast digits of VISA
תשובה לזכירת סיסמה:* אם ישאל אותך המחשב את השאלה שבסעיף הקודם, מה התשובה שתענה/י?	1234
שם שמור בפורומים: אם את/ה רוצה כינוי ייחודי בפורומים שישמש רק אותך, רשום אותו פה	

כן, אני מעוניין:

☑ להרשם בספר החברים של נענע

☑ להיות מנוי על מידעון נענע

☑ לקבל מידע על מבצעים בנענע

פרטים אישיים:

שם פרטי:*	זהר
שם משפחה:*	עמיהוד
דואר אלקטרוני:*	[](/cdn-cgi/l/email-protection)
מיקוד:	40500

☑ התחבר אוטומטית ממחשב זה (שמור סיסמה)

הסכם שימוש בשירותי אתר נענע

אתר נענע של נטוויז'ן בע"מ ("נטוויז'ן") מעמיד לרשותך שירותים שונים בלא תשלום. שירותים אלה כוללים, בין השאר, פרסום מודעות דרושים ומודעות קשר אישיות וקבוצות-דיון ("השירותים"). על מנת להשתמש בשירותים עליך להסכים לתנאי-השימוש המפורטים להלן.

אני מסכים לתנאי השימוש | **הדפס** | **אינני מסכים לתנאי השימוש**

תרשים 11.2 דוגמה לדף רישום למועדון החברים של נענע.

מועדון נענע

עזרה | ברוכים הבאים

פרופיל משתמש:

מילוי הפרטים הבאים מסייע לנו להכיר טוב יותר את גולשי נענע וליצור עבורם תוכן יעיל ומעניין יותר.

במידה ואינך מעוניין/ת למלא את פרופיל המשתמש לחץ כאן

שם פרטי:	זהר
מין:	בחר/י אחד
תאריך לידה:	/ 1 / 1
מספר ICQ:	
אתר ברשת:	http://
רק על עצמי: בשדה זה תוכל לכתוב כמה מילים על עצמך	

תחומי עניין:

קולנוע	מוסיקה
ספרות	טלוויזיה
מחשבים	ספורט
מכוניות	טיולים
פוליטיקה	עסקים
רפואה אלטרנטיבית	אסטרולוגיה
אמנות	בישול
תיאטרון	בעלי חיים

שלח פרופיל

תרשים 11.3 המשך רישום במועדון החברים של נענע.

מועדון נענע

עזרה | שלום zoharami

מזל טוב! הנך חבר במועדון נענע
שם המשתמש שלך הוא: zoharami
כתובת הדואר שלך היא: zoharami@nana.co.il
כעת הנך יכול להנות בחינם מהשירותים הבאים:

עמוד אישי
הקם לך דף בית משלך בנענע. דף הבית שלך הוא כרטיס הביקור שלך בעולם הוירטואלי ובנענע תוכל להקים אותו בקלות ובפשטות, גם אם אתה עושה את צעדיך הראשונים ברשת.

פורומים
לדבר, להחליף דעות ולהתייעץ בנושאים שמעניינים אותך עם אנשים שמתעניינים באותם נושאים כמוך. הפורומים של נענע תוססים ופעילים בכל שעות היום. כדי לראות את ההודעות האחרונות בפורומים, לחץ כאן

נענע קלאב
NetVision

נענע דרושים
מחפשים עבודה ? מחפשים עובדים ? בנענע דרושים תוכלו למצוא מאות משרות פנויות בכל התחומים ומאות קורות חיים של מחפשי עבודה. לפרסום קורות החיים שלך, לחץ כאן

דואר אלקטרוני
שלח וקבל דואר לתיבה האישית שלך בנענע. דואר נענע זמין בכל מקום ובכל זמן ותוכל/י להתחבר אליו מכל מחשב שמחובר לאינטרנט. רוצה להודיע לחבריך על כתובת הדואר החדשה שלך? לחץ כאן

יציאה מהמועדון
אם אינך מעוניין/ת שהמועדון יזהה אותך באופן אוטומטי או הינך רוצה להכנס כמשתמש אחר, לחץ כאן

עדכן פרטים אישיים
כאן תוכל לשנות את הסיסמה, השם המלא, כתובת דואר אלקטרוני מקורי, שם שמור בפורומים ולהרשם למידעונים השונים.

כל הזכויות שמורות נטוויז'ן בע"מ (c) 1999-2000 | פרסום בנענע | דרושים בנענע | תנאי שימוש בנענע | עמוד הבית שלי

תרשים 11.4 סיום ההרשמה למועדון החברים של נענע.

חזור לאתר Simbo בכתובת www.simbo.co.il ובחר שוב בקישור **מוכרים**.

בחר בקישור **הצטרף חינם ותתחיל למכור** והפעם לחץ גם על הקישור העליון **אם הינך רשום במועדון נענע לחץ כאן להעברת פרטיך לאתר שימבו.**

SimBo
הכל עם נענע
מכירות פומביות בין יחידים
מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום
עמוד ראשי
חיפוש מוצרים מהיר
חפש
• מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

הרשמה

אם הינך רשום במועדון נענע לחץ כאן להעברת פרטיך לאתר סימבו.

אם אינך חבר במועדון נענע לחץ כאן להירשם לאתר סימבו.

אם הינך חבר במועדון נענע ורוצה להירשם בשם משתמש אחר לחץ כאן.

מוכרים - קונים - הרשמה - חוות דעת - עזרה - דואר - דף ראשי

תרשים 11.5 אחרי שנרשמת בנענע יש להעביר את הפרטים לסימבו

SimBo
הכל עם נענע
מכירות פומביות בין יחידים
מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום
עמוד ראשי
חיפוש מוצרים מהיר
חפש
• מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

הרשמה (סיום)

תהליך הרישום לאתר המכירות הפומביות **סימבו** הסתיים. אנו מאחלים לך הצלחה בכל הפעילויות שתבצע באתר. אנו נשמח לקבל הצעות והערות לשיפור האתר - כתוב לנו

ניתן לבדוק את הפרטים שהועברו ממועדון נענע לאתר סימבו כאן

אנו ממליצים לקרוא "מידע נוסף" על מנת להפיק את מלוא התועלת וההנאה מהשימוש באתר.
בהצלחה !

תרשים 11.6 מסך סיום הרשמה באתר www.simbo.co.il

לאחר שלב זה הינך מוכן להגיש הצעה.

שלב 3: בחירת כותרת וקטגוריה עבור הפריט

התכונן להרוויח כסף. זהו ראש הטופס שיש למלא ב- simbo ליצירת דף מכירה.

התחל במילוי הכותרת (תיאור התפריט). זה עשוי להיות השלב החשוב ביותר בפעולות הבאות לקראת הבטחה שהמוצר יימכר. ברחבי האינטרנט מוצעים מיליוני פריטים למכירה. אם דף המכירה שלך אינו בעל כותרת ברורה ומושכת - לא תמכור את הפריט, או אם כן, הוא יימכר במחיר נמוך יותר מאשר אילו הכותרת היתה ברורה ומושכת.

תרשים 11.7 כך ממלאים טופס ב- Simbo ליצירת דף מכירה חדש.

עבור הנעליים שאני רוצה למכור, השתמשתי בכותרת "נעלי ריצה". ניתן ללמוד עוד רבות אודות כתיבת כותרות. לעזרה נוספת ראה פרק 12.



הערה!

זכור שאנשים יבצעו חיפוש בכותרת

הכותרת שבה תשתמש עבור דף מכירה תשמש אנשים כאשר הם מבצעים חיפוש באתר המכירה הפומבית. ודא שכל מילות המפתח החשובות ביותר ייכללו בכותרת כדי שמשתמשים יוכלו למצוא אותן.

בשלב הבא, בחר קטגוריה. שוב, יש לעשות זאת בקפידה. אם לא תבחר בקטגוריה הנכונה, אנשים לא ימצאו את המוצר. אתה רוצה שהקטגוריה תהיה רחבה מספיק כך שמרבית האנשים ימצאו אותו, אולם שתהיה גם צרה מספיק כך שכאשר אנשים מוצאים אותו תוך כדי עיון, זה יהיה בדיוק סוג הפריט שהם מחפשים בקטגוריה מסוימת זו.

בחירת קטגוריה היא פעולה קלה ב- Simbo. בשדה **קטגוריה**, לחץ על החץ כדי לראות רשימה נפתחת ממנה יהיה עליך לבחור קטגוריה אחת. לנעלי הריצה שלי בחרתי בקטגוריה "**ספורט ופנאי**".

בחירת תת-קטגוריה נעשית באותו אופן. בשדה **תת-קטגוריה**, לחץ על החץ כדי לראות רשימה נפתחת ממנה יהיה עליך לבחור קטגוריה אחת. לנעלי הריצה שלי בחרתי בתת-קטגוריה "**ציוד ספורט**".

שלב 4: כתיבת התיאור

עכשיו מגיע החלק שעבור מרבית האנשים הוא החלק הקשה ביותר: כתיבת תיאורו של הפריט המוצע למכירה. התיאור חייב להיות מפורט עד כמה שניתן, כדי שלמגישי הצעות המחיר תהיה הבנה מלאה לגבי מה שמוצע למכירה. יחד עם זאת צריך לשלב גם חלק שיווקי - לתת לקונים סיבה לרצות לקנות ולהימנע מהטעיה כלשהי.

התיאור חייב להיות כמה שיותר שלם ואמיתי. מכיון שמגישי הצעות המחיר אינם יכולים לבחון פיסית את המוצר הנמכר, הם יבלו זמן רב בקריאת התיאור שלך. הקפד להשתמש במילים המתארות את המצב הפיסי של המוצר, כמו למשל סביר, טוב, חדש, וכד' (שוב, הקפד מאוד על דיוק בשלב זה, אל תנסה להסתיר את האמת ולהטות את המציאות לטובתך או שיהיו לך הרבה קונים ממורמרים ותיצור לעצמך שם רע).

כתיבת התיאור הטוב ביותר עבור דף המכירה היא אומנות. לפרטים נוספים, ראה פרק 12.

להלן התיאור שהוכן עבור דף מכירת נעלי הספורט שהוזכרו לעיל:

נעלי ריצה מתוצרת Reebok דגם DMX lite שעברו 1,000 ק"מ ריצה על מסלול ריצה במועדון ספורט.

שלב 5: בחירת אפשרויות נוספות להוספת פלפל למכירה

לאחר סיום התיאור ב- Simbo, תוכל לבחור מבין מיגוון אפשרויות נוספות להוספת "פלפל" למכירה. שוב, אתרי מכירה פומבית רבים אחרים מציעים אפשרויות דומות לאלו, ואופן פעולתם דומה מאוד. בדוק בכל אתר כיצד ניתן לבחור באפשרויות המיוחדות. להלן האפשרויות הנוספות שניתן לבחור ב- Simbo ומה צריך לדעת אודות כל אפשרות בעת כתיבת דף מכירה.

- **שלח תמונה לאתר** - ניתן להוסיף תמונה לדף מכירה. כפי שנאמר, תמונה שווה אלף מילים, ותמונות עוזרות במכירת מוצרים. פרק 13, עוסק כולו בטיפול בתמונות. לכן ניתן לעבור לשם לפרטים נוספים אודות טיפול בתמונות באתרי מכירות פומביות.
- **כתוב URL של האתר שלך** – אפשרות לביצוע קישור לאתר שלך באינטרנט לקבלת פרטים נוספים, תמונה וכדומה.

באתרים אחרים יכולים להיות גימיקים נוספים כמו הבלטת כותרת, אותיות גדולות, קיטלוג בקטגוריה נוספת וכדומה. בחלקם זה גם עולה כסף.

שלב 6: בחירת משך זמן המכירה הפומבית, מחיר מינימום, ופרטים נוספים

לאחר בחירת ניסוח תיאור הפריט למכירה ב-Simbo וצירוף התמונה, יש לבחור את הפרטים האחרונים, כמו משך זמן המכירה, ומחיר התחלתי (מחיר מינימום). שוב, אופן ביצוע פעולות אלו עשוי להיות שונה באתרים שונים ביחס ל- Simbo, אולם הכללים יהיו בדרך כלל זהים במרבית אתרי המכירות הפומביות.

קביעת מחיר

מוקדם יותר בפרק זה, למדנו כיצד לקבוע מחיר התחלתי (מינימום) עבור פריט וכיצד להחליט אם לקבוע מחיר שמור. ב- Simbo הפרסום הוא חינם ללא קשר למחיר ההתחלתי. בהחלט יכול להיות שתיתקל באתר מכירות פומביות המציע לך פרסום כמעט בחינם. למחיר המודעה יהיה קשר למחיר ההתחלתי שתציע.

באתרי מכירה פומבית (לא ב-Simbo) מחיר המינימום שתגדיר קובע גם את הצעד (הכפולות) המינימלי בין הצעות המחיר. ככל שמחיר המינימום ההתחלתי גבוה יותר כך הצעד בין הצעות המחיר יגדל ותקבל יותר כסף עבור כל הצעת מחיר נוספת.

בעת הגדרת מחיר המינימום ההתחלתי, נסה לאזן בין משיכת אנשים למכירה לבין הבטחה שתקבל מחיר הוגן עבור הפריט הנמכר. מחיר התחלתי נמוך ימשוך יותר מגישי הצעות מחיר, אולם אז לא יהיה הפרש גדול בין הצעות המחיר העוקבות לבין

המחיר ההתחלתי. מחיר מינימום גבוה יותר עלול להרתיע מגישי הצעות מחיר, אולם כל הצעה שתוגש תהיה בצעד גדול מעל למחיר ההתחלתי.

בדוגמה שלנו על נעלי ריצה נקבע מחירן ל-49₪, מכיון שאני רוצה לקבל לפחות 49₪ עבור הנעליים, ומכיון שאני מקווה שמתמודדים רבים יגדילו את המחיר.

בדוגמה שלנו, לא נגדיר מחיר שמור.

הגדרת משך זמן המכירה הפומבית

פרט נוסף שצריך לקבוע: מה יהיה משך זמן המכירה הפומבית? משך זמן מקובל הוא שבוע. אתרי מכירה פומבית שונים מאפשרים להגדיר משכי זמן שונים. ב- Simbo, לדוגמה, ניתן לבחור בין 3, 5, 7, ועד 14 יום וגם יותר. בהמשך ספר זה, בפרק 14, ניתנים טיפים ועצות כיצד להחליט מה יהיה משך זמן המכירה. למטרות השלמת הטופס ב- Simbo, נקבע את משך זמן המכירה ל-5 ימים.

הגדרת אפשרויות משלוח ותשלום

באשר להסדרי התשלום, השיטה הפשוטה ביותר היא גם הטובה ביותר. צ'ק בנקאי (המחאה אישית), וזו הדרך העדיפה **לדעתי** לקבלת תשלום. אנשים רבים מעדיפים לשלם בצ'ק בנקאי, כך ששני הצדדים מרוצים.

בדוגמה זו נציין שהתשלום יהיה באמצעות צ'ק בנקאי.

כדאי לזכור שאם מגבילים את אפשרויות התשלום ולא מקבלים המחאות אישיות (ואם מגבילים גם את שיטות המשלוח), מצמצמים את מספר הקונים הפוטנציאליים. פחות קונים עלולים להוביל למחיר מכירה נמוך יותר. יש לאזן בין הרצון לשיטות תשלום אמינות וטובות לעומת המספר הכולל של אנשים שעשויים להגיש הצעות מחיר.

השלב הבא הוא הגדרת אפשרויות המשלוח והתשלום. ראשית, יש להחליט מי משלם עבור המשלוח. הכלל פשוט: על הקונה לשלם. כמעט בכל מכירה פומבית, הקונה משלם, ואין כל סיבה לסטות מנוהג מקובל זה. ב- Simbo, לא ניתן לציין במפורש מה תהיה עלות המשלוח, אלא רק לציין שהקונה ישלם את עלויות המשלוח, יהיו אשר יהיו.

הגדרת אפשרויות שונות נוספות

יש להגדיר עוד מספר אפשרויות לסיום הגדרת דף המכירה הראשון ב- Simbo או באתרים אחרים. יש להזין את מספר הפריטים למכירה, במקרה שלנו, אחד.

כך נראה טופס המכירה בסיום מילוי הנתונים.

SimBo הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים

מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום

עמוד ראשי

חיפוש מוצרים מהיר חפש

•מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

רישום מכירה

רק חבר רשום יכל להציע פריטים למכירה
לחץ כאן כדי להירשם

נא למלא את פרטי הפריט כאן .
על מנת לכתוב מימין לשמאל לחץ על Ctrl + Right Shift

שם משתמש:	zoharami נא לרשום שם משתמש
סיסמא:	******** נא לרשום סיסמא
קטגוריה	ספורט ופנאי בכדי לבחור תת קטגוריה, קודם תבחר קטגוריה על פי בחירת הקטגוריה יופיעו תת קטגוריות מתאימות
תת קטגוריה	ציוד ספורט
שם הפריט	נעלי ריצה כתוב כאן את הפריט שאתה מוכר
תיאור הפריט	נעלי ריצה תוצרת Reebok, דגם DMX lite משומשות שעברו 1,000 קילומטר במועדון ספורט. נא תאר את הפריט בפרטים ככל שניתן בכדי שיקל על הקונה. ככל שתוסיף פרטים על הפריט סכוייך למכור טובים יותר.
מיקום הפריט	אבן יהודה יישוב בו נמצא הפריט
צורת תשלום	☑ צ'ק בנקאי ☐ העברה בנקאית ☐ תשלום רק בעת קבלת הרכישה ☐ כרטיס אשראי ☐ חברת נאמנות
תנאי משלוח	☐ המוכר ישלם הוצאות משלוח ☐ הקונה ישלם הוצאות משלוח ☑ המוכר וקונה יתאמו צורת הובלה ☐ ראה תיאור הפריט
שלח תמונה לאתר	C:\My Documents\d Browse... שלח תמונה לאתר בפורמט GIF או JPEG האתר יקבל תמונות שקטנות מ 80k
או כתוב את ה-URL של התמונה	http:// או כתוב את אם יש לך תמונה באתר אחר, רשום כאן את ה URL לתמונה ה-URL של התמונה
כמות	1 אם אתה מוכר מספר פריטים זהים רשום כאן את כמותם
מחיר התחלתי	49 ש"ח רשום את המחיר ההתחלתי שממנו תתחיל המכירה
מחיר שמור	ש"ח המוכר רשאי לציין מחיר שמור שהוא גבוה ממחיר התחלתי. משמעות המחיר השמור היא שהמוכר לא חייב למכור במחיר שהוא נמוך מהמחיר השמור. המחיר השמור סמוי, אבל יש סימן כי העסקה כוללת מחיר שמור. השאר את השדה ריק אם אינך רוצה להשתמש במחיר שמור
תקופת המכירה או תחילת המכירה	5 ימים בחר את תקופת המכירה מרגע זה
איפוס Reset	שלח Submit על ידי לחיצה על כפתור שלח Submit את/ה מסכים לתנאים שלנו.

תרשים 11.8 דף המכירה המלא באתר www.simbo.co.il

עכשיו שהדף מלא לחץ על לחצן Submit.

שלב 7: סקירת דף המכירה

לאחר מילוי הטופס באתר המכירה הפומבית, אתר Simbo מאפשר לך לסקור אותו לפני פרסומו בפועל. אתה מקבל אפשרות לסקור את דף המכירה על ידי צפייה בדף הדומה לזה שבתרשים הבא. אתרי מכירה פומבית אחרים מציגים את דף המכירה בדרכים שונות, אולם כולם מאפשרים להציג את דף המכירה לפני פרסומו בפועל.

SimBo
הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים
מה זה simbo · חיפוש מתקדם · מכירות חדשות · לקראת סיום
עמוד ראשי
חיפוש מוצרים מהיר · חפש
·מוכרים · קונים · משתמש חדש · חוות דעת · דואר · עזרה · הרשמה חינם

רישום מכירה

נעלי ריצה

נא לעבור על הנתונים שרשמת. אם מצאת טעות, חזור לדף הקודם ותקן.
רק לחיצה על כפתור 'אישור Submit' תשמור את המכירה במערכת.

מידע על המכירה		מידע על הפריט	
מחיר התחלתי	49 ש"ח	מיקום הפריט	אבן יהודה
תקופת המכירה או תחילת המכירה	5 ימים	רישום מכירה	1
תאריך סיום המכירה	19/4/2001 19:30	קטגוריה	ספורט ופנאי
		תת קטגוריה	ציוד טיול ומחנאות

תיאור המוצר:
נעלי ריצה תוצרת Reebok דגם DMX lite שעברו 1,000 ק"מ על מסלול ריצה במועדון ספורט .

אישור Submit

תרשים 11.9 כאן סוקרים את דף המכירה ב- Simbo כדי לוודא שהכל לשביעות רצונך

יש לשים לב בקפידה לכל הפרטים כאן, זו ההזדמנות האחרונה לוודא שהכל תקין לפני שהקהל הישראלי מתחיל להגיש הצעות מחיר.

שלב 8: פרסום דף המכירה

לאחר שסקרת ובדקת את דף המכירה, והכל כשורה, הגיע הזמן לקפוץ למים וללחוץ על הלחצן. ב- Simbo עבור לתחתית דף סקירת המכירה, ולחץ על **אישור Submit**. עשית זאת! תקבל אישור שהחלה המכירה הפומבית, כפי שמוצג בתרשים הבא. האישור ייראה אחרת באתרים שונים.

תרשים 11.10 עשית זאת! זוהי ההודעה שהחלה המכירה הפומבית שלך. כעת המתן לאנשים שיתחילו להגיש הצעות מחיר.

דף המכירה יוצג מייד ב-Simbo. הדבר נכון גם באתרים אחרים.

כפי שניתן לראות מהתרשים לעיל, תקבל מספר פריט. העתק אותו לשימוש בעתיד וכך תוכל תמיד לחזור לדף המכירה. תרצה לוודא שוב שדף המכירה נראה בדיוק כפי שתכננת. ובכן, חפש אותו לפי הקטגוריה שרשמת בטופס.

מס' מכירה	שם הפריט	מחיר נוכחי	זמן נותר
8084	אולר פלייר מדול הרקולס	39 ש"ח	3 ימים
8383	רולר בליידס+קסדה	220 ש"ח	4 ימים
8398	סטפר מרתון+סקי	100 ש"ח	5 ימים
8465	נעלי ריצה	49 ש"ח	5 ימים
7742	אולר+פלייר דגם גמא	19 ש"ח	10 ימים

תרשים 11.11 דף המכירה שלי כבר מופיע באתר Simbo.

לחיצה על קישור זה תעביר אותך לדף המכירה שלך כפי שיתר העולם יראה אותו. התרשים הבא מציג את דף המכירה המוגמר.

SimBo

הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים

מה זה simbo | חיפוש מתקדם | מכירות חדשות | לקראת סיום

עמוד ראשי

חיפוש מוצרים מהיר חפש

• מוכרים • קונים • משתמש חדש • חוות דעת • דואר • עזרה • הרשמה חינם

מתוך : ספורט ופנאי > ציוד טיול ומחנאות

נעלי ריצה

מכירה מספר: 8465	הצעות החל מ: 49 ש"ח	זמן נותר: 5 ימים

כמות: 1	**תאריך התחלה: 14/4/2001 7:30:00 PM**
מדרגות מחיר: 5 ש"ח	**מחיר פתיחה: 49 ש"ח**
הצעה מינימלית הבאה: 49 ש"ח	**הצעה אחרונה: 49 ש"ח**
תאריך סיום: 19/4/2001 19:30	**הצעות שהוגשו** (0)
איזור, ישוב: אבן יהודה	**המוכר: zoharami**

צור קשר עם המוכר חוות דעת על המוכר שלח מכירה זו לחבר

אופן המשלוח: • המוכר וקונה יתאמו צורת הובלה **תנאי התשלום:** • צ'ק בנקאי

תיאור מפורט

נעלי ריצה תוצרת Reebok דגם DMX lite שעברו 1,000 ק"מ על מסלול ריצה במועדון ספורט .

הצעת מחיר

שם משתמש סיסמא

ההצעה שלך

49 ש"ח

Bid Now! הצע עכשיו!

מחיר מינימלי רשום

לא נרשמת? לחץ כאן.

שים לב:
זוכים במכירה הפומבית מתחייבים לקנות את הפריט ע"י הגשת הצעת הצעת מחיר הקף מסכים לתנאים שלנו

מערכת הצעות אוטומטיות
רישמו את המחיר הגבוה ביותר אותו אתם מוכנים לשלם . המערכת תדאג כי המחיר שתשלמו יהיה מינימלי באמצעות מערכת הצעות אוטומטיות כאשר תוגש הצעה נגדית גבוהה משלכם המערכת תיידע אתכם בדואר אלקטרוני.

תרשים 11.12 כן, הכל כפי שרצינו. זהו דף המכירה שיצרנו בפרק זה - "חי" ב- Simbo.

בדוק כל היבט של דף המכירה המוגמר. קל לפספס דברים בטפסים, וזו הפעם הראשונה שתראה אותו כפי שהעולם יראה אותו. אם מצאת שגיאות כלשהן, ייתכן שיש לך זמן לתקן אותן. אם לא נכנסו הצעות מחיר כלשהן - וסביר להניח שזהו המצב מכיון שיצרת את דף המכירה רק לפני דקות אחדות, וסביר שהוא אינו מוצג עדיין - תוכל עדיין לתקן שגיאות. לתיקון שגיאות כלשהן, בחר בקישור מוכרים בעמוד הראשי. דף זה מוכר לך כבר כי השתמשת בשני הקישורים העליונים שלו. הפעם בחר בקישור **שינוי מידע על מכירה שרשמת**. אז תועבר למקום שבו ניתן לתקן שגיאות.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

קל ליצור דף מכירה. רק פעל לפי ההנחיות הבאות ותוכל לעשות זאת במהירות ובקלות.

- לפני שתתחיל ביצירת דף המכירה, קבע את המחיר ההתחלתי (מינימום) להצעות מחיר על ידי מחקר אודות פריטים דומים במכירות פומביות, ופריטים דומים באתרי מכירה מקוונת ובאתרים קשורים בנושא.
- בעת בחירת כותרת לפריט, הקפד על בהירות ועל ניסוח שימשוך תשומת לב. זכור, כאשר אנשים מחפשים פריטים באתרי מכירה פומבית, הם מחפשים בכותרת, לכן הקפד לכלול בה מילות מפתח שלפיהן אנשים יוכלו לחפש.
- כאשר בוחרים קטגוריה, היא צריכה להיות רחבה מספיק כדי שתמשוך כמה שיותר קונים, אולם צרה מספיק כדי למשוך קונים שבאמת מעוניינים בתחום זה.
- תיאור הפריט צריך להיות מפורט ככל שניתן והוא צריך לתאר את מצב הפריט. הקפד לנהוג בכנות בתיאור מצב הפריט. נסה גם לגרום לתיאור להיות מושך ככל שניתן על מנת למשוך קונים אפשריים. עם זאת, בשום אופן אין למתוח את האמת כדי לגרום לאנשים להגיש הצעות מחיר.
- בעת יצירת דף המכירה, כדאי לציין שהקונה יהיה אחראי לעלויות המשלוח. לצרכי תשלום, המחאת כסף וצ'ק בנקאי טובים כמו מזומן, לכן אלו דרכים טובות מאוד לקבלת תשלום.

פרק 12

כיצד לכתוב חומר שיווקי

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- שיטות לכתיבת כותרות המושכות את תשומת ליבם של קונים פוטנציאליים.
- כל הדרכים לכתיבת תיאורים הגורמים לאנשים להגיש הצעות מחיר.
- ארבעת הדברים החיוניים שחייבים להיות חלק מכל דף מכירה.

ב-Simbo מתקיימות המכירות הפומביות במהלך כל היום. אלפי גולשים עוברים באתר מדי יום. פירוש הדבר שמיליוני מכירות פומביות מתחרות בדף המכירה שלך על תשומת לב הקונים.

אז איך מבטיחים שמגישי הצעות מחיר וקונים יגיעו למכירה הפומבית שלך? כותבים חומר שיווקי יעיל - כותרות ותיאורים המושכים את תשומת ליבם וגורמים להם להתחרות זה בזה על קניית המוצר שאתה מציע למכירה. בפרק זה, נלמד כיצד לכתוב חומר שיווקי יעיל ביותר, ליצירת דפי מכירות הנותנים לך את הסיכויים הטובים ביותר למכירת מוצרים.

שימוש בכותרות מושכות

הדבר החשוב ביותר שניתן לעשות כדי להבטיח שתמכור את המוצרים שלך במחיר הגבוה ביותר האפשרי, הוא לכתוב כותרת מושכת. כאשר אנשים מדפדפים בדפי המכירות, זה כל מה שהם יראו - כותרת המכירה. אם הכותרת אינה מושכת, ואם היא אינה כוללת מידע מפורט ומדויק אודות מה שנמכר, לא תתפוס את הקונים.

הטיפים הבאים ישמשו לכתיבת כותרת המושכת קונים:

- **אל תשתמש במילים מיותרות** – צמצם את הכותרת עד שתהיה קצרה ככל האפשר. כל מילה צריכה להיות חשובה ולהעביר מידע חשוב.
- **השתמש במילים המושכות תשומת לב למכירה** – מילים בכותרות כגון "נדיר" או "משגע" מושכות תשומת לב מיידית. השתמש בהן - אולם רק אם הן נכונות.
- **השתמש בקיצורים** – ניתן להשתמש בקיצורי. במקום לרשום 14 קארט תוכל לרשום 14K, אבל עליך להיות בטוח שמי שקורה את הכורת ידע על מה מדובר.



הערה!

כותרות משמשות גם לחיפוש באתרי מכירות פומביות

חיפוש באתרי מכירות פומביות מתבצע על המילים בכותרת. לכן הכותרת צריכה לכלול כמה שיותר מילות מפתח תיאוריות. כך, דף המכירה יימצא על ידי יותר אנשים.

- **השתמש בראשי תיבות מתאימים בעת מכירת פריטי אספנים** - קיימת שפה שלמה של ראשי תיבות שבה ניתן להשתמש כאשר מוכרים פריטי אספנים, כמו למשל NRFB, שפירושו "never removed from box" (מעולם לא הוצא מהקופסה). למד את הקטגוריה של הפריט הנמכר וראה באיזה קיצורים ניתן להשתמש.
- **הימנע משימוש בתווי מקלדת מיוחדים** - כל אתר מכירות פומביות מלא בכותרות ומילים המכילות תווי מקלדת מיוחדים, כמו למשל ס@ר במקום המילה ספר. הימנע משימוש בהם משתי סיבות: האחת, הם כל כך נפוצים עד שאנשים מתעלמים מהם והשנייה שחיפוש אחר ס@ר לא יעלה את המכירה שלך.
- **הצבע על הצד הייחודי או המיוחד של הפריט הנמכר** - האם יש לך פריט יחיד מסוגו או במצב חדש? האם זהו מותג מסוים או דגם מסוים שיש לו ביקוש רב? חשוב מה מבדיל את המוצר שלך מיתר הפריטים המוצעים למכירה, והקפד שייחוד זה יוצג בכותרת.
- **אל תמתח את האמת** - בניסיונותיך למשוך קונים, אל תתפתה למתוח את האמת כדי שהפריט יישמע יותר מושך או יותר ייחודי מאשר הוא באמת. אם תבטיח יותר ממה שתוכל לספק, רק תרגיז קונים פוטנציאליים שיימנעו מדף המכירות שלך בעתיד. וברגע שיש לך שם רע באתר מכירות פומביות, קשה להתאושש ממנו.

כיצד לכתוב תיאורים מוכרים

אם עשית זאת נכון, הכותרת תהיה מושכת מספיק כדי שקונים פוטנציאליים יגיעו לדף המכירה. יופי - עשית עבודה טובה. אולם זוהי רק ההתחלה, כעת עליך לגרום לאנשים להגיש הצעות מחיר ולקנות. הכותרת היא כמו תצוגה יפה בחלון ראווה הגורמת לאנשים להיכנס לחנות. לאחר שהם נכנסים לחנות, צריכים להיות מוצגים ומוצרים המושכים אותם לקנות אותם.

באותו אופן שחנויות צריכות להיות מושכות והמוצרים צריכים להיות מסודרים יפה בתצוגה, התיאור שלך צריך להיות מסודר וברור, והוא חייב להיות מושך מספיק כדי שאנשים ירצו לקנות את המוצע למכירה.

העצות שלהלן יסייעו לך בכתיבת התיאור הטוב ביותר, שיעזור למכירת מוצריך במכירות פומביות:

- **דאג לתיאור מקיף** - ככל שתספק יותר פרטים, כך גוברים הסיכויים שמישהו יגיש הצעת מחיר עבור הפריט המוצע למכירה. הקפד לפרט את כל תכונות הפריט, במיוחד כל דבר המייחד אותו. אינך מוגבל במקום עבור התיאור, לכן השתמש בו כאוות נפשך.
- **היה נלהב בתיאור** - אם אינך מתרגש מהפריט המוצע למכירה, איך תרצה שירגיש הקונה? עליך להעביר תחושה של התלהבות בתיאור שתכתוב.
- **תאר במדויק את מצב הפריט הנמכר** - אל תנסה להסתיר את העובדה שלפריט יש פגמים או חסרונות, או שהוא משומש. הקונה יגלה את האמת, ואם לא דייקת בתיאור הפריט, הוא עלול לבקש את כספו בחזרה. בכל מקרה, רבים הסיכויים שתקבל תגובה שלילית. לעומת זאת, אל תתמקד רק בחסרונות הפריט - רצוי שתתמקד ביתרונותיו.
- **הדגש את יתרונות הפריט הנמכר, לא רק את תכונותיו** - נניח שאתה מוכר יומן דיגיטלי. אם תדגיש רק את תכונותיו, תוכל לכתוב, "מגיע עם 2MB RAM", אולם הדבר לא יעזור הרבה למכירה. אם, לעומת זאת, תכתוב "הוא יאחסן את לוח הזמנים השנתי שלך, ספר הכתובות, וכל רשימותיך בנושאים לטיפול, דוחות הוצאות, ועוד... וכל זאת עם 2MB זיכרון RAM", אתה מדגיש את יתרונותיו הייחודיים. אם תוכל למכור לאנשים את יתרונות הפריט המוצע למכירה יגברו הסיכויים לקבלת הצעות מחיר.
- **התחל את התיאור ב"בום"** - אם לא תתפוס קונים פוטנציאליים במשפט הראשון, תאבד אותם. זה הזמן להדגיש את יתרונות הפריט המוצע למכירה, ייחודו, תכונותיו המיוחדות, וכל דבר אחר שתוכל לחשוב עליו שיגרום לאנשים לרצות לקנותו.



הערה!

ניתן לקשר את התיאור שלך לדפי אינטרנט אחרים

עבור פריטים מסוימים, במיוחד פריטים ייחודיים או פריטי אספנים, ייתכן שיש לך חומר מידע רב. אולם, בעוד שברצונך להציג תיאור מקיף, אינך רוצה להכריח קונים פוטנציאליים לקרוא דפים על גבי דפים של תיאורים.

קיימת דרך פשוטה לפתרון בעיה זו: ניתן לקשר לדף אינטרנט אחר מתוך דף המכירה. ניתן להציב מידע מפורט יותר אודות הפריט המוצע למכירה בדף אינטרנט אישי.

- **סיים את התיאור בדברי סיכום** - המילים האחרונות של תיאור יכולות להיות הדבר העיקרי שאנשים זוכרים בסיום הקריאה, וזהו קרוב לוודאי הדבר האחרון שהם יקראו לפני הגשת הצעת המחיר. לכן, תרצה להבטיח שסוף התיאור מסכם את הפריט ומדגיש את יתרונותיו בהתלהבות.
- **צפה שאלות שקונים פוטנציאליים עשויים לשאול אודות הפריט** - עצור לרגע ודמיין את עצמך כקונה של מה שאתה מציע למכירה. אלו שאלות לדעתך היית רוצה לשאול אודות הפריט, מה היית רוצה לדעת עוד? שאל את עצמך שאלות אלו, ואז כלול את התשובות בתיאור.
- **כלול שמות מותגים, יצרן, שנת ייצור, ומידע נוסף מסוג זה** - קיימים בעולם אספנים האוספים כל דבר שניתן לחשוב עליו. ייתכן שלא ידעת זאת אולם אספנים עשויים להתמחות במותג המסוים או ביצרן המסוים של מה שאתה מציע למכירה. חשוב לכלול פרטים אלה בתיאור.

ארבעה דברים שצריך לכלול בכל דף מכירה

כותרות מושכות ותיאורים מוכרים חשובים מאוד להבטחה שהפריט שלך יזכה להצעות מחיר ויימכר. אולם יש עצות נוספות שכדאי לפעול לפיהן. ארבעת הדברים הבאים חייבים להופיע בכל דף מכירה:

1. אמור לאנשים שהם יכולים לשלוח לך דואר אלקטרוני עם שאלות או לבקשת פרטים נוספים - אם אנשים מרגישים שאתה פתוח למענה על שאלות, הם יסמכו עליך יותר, ויגברו הסיכויים שיגישו הצעות מחיר. אם מישהו טורח לשלוח דואר אלקטרוני עם שאלה, סימן שעוררת אצלו עניין וגדלו הסיכויים למכירה.



הערה!

מוכרים צריכים לבדוק את הדואר האלקטרוני שלהם לעיתים קרובות

אם בכוונתך לעודד מגישי הצעות מחיר לשלוח לך שאלות, כדאי שתבדוק את שירות הדואר שלך מספר פעמים ביום ותגיב במהירות לשאלות. אחרת, תפסיד קונים, ואת המכירה.

2. **כלול פרטים אודות משלוח, ביטוח, ותשלום** - אל תשאיר לקונים שאלות אודות אופן ביצוע העסקה. מתן פרטים מדויקים מסוג זה מרגיע אותם והם יודעים בדיוק למה לצפות.

3. **תאר את מומחיותך, אם קיימת, בקטגוריה של הפריט המוצע למכירה** - האם אתה מומחה בזכוכית? אספן בולים ומטבעות? אם יש לך מומחיות מסוימת או שאתה אספן של מה שאתה מוכר, ספר על כך, ואז אמור להם מה אתה מעריך בפריט שאתה מוכר. כך, לא רק שתוסיף נופך מקצועי למכירה, אלא שגם אספנים ירגישו קירבה מסוימת ויגברו הסיכויים שהם יגישו הצעת מחיר. תוכל גם ליצור חברויות חדשות בנושאי עניין משותפים.



הערה!

קידום המכירה מחוץ לאתר המכירה הפומבית יסייע בהבאת קונים

אל תתבייש, הודע לעולם אודות המכירה. אין צורך לשבת ולחכות שאנשים יגיעו לאתר המכירה הפומבית ויגישו הצעות מחיר. ניתן להודיע לאנשים מחוץ לאתר המכירה הפומבית אודות המכירה ולהזמין אותם לבוא ולראות. אם יש לך דף אינטרנט אישי, הכנס בו קישורים אל דף המכירה. אם אתה מתקשר עם אנשים בדואר אלקטרוני, הוסף קישורים לדף המכירה גם שם. תוכל גם לגלוש לאזורי דיון פומביים באינטרנט כמו למשל קבוצות דיון, ולפרסם את דף המכירה. שים לב, לפני הצבת הודעה פומבית אודות המכירה, ודא שחוקי קבוצת הדיון או אזור הדיון אינם אוסרים פרסומות מסחריות.

4. הודה לקונים פוטנציאליים על התעניינותם - אימא שלך צודקת: נימוסים חשובים. הם חשובים במיוחד ברשת כאשר אין לך שם או פנים. תודה לאנשים בדף המכירה, תגרום להם להרגיש שאתה אמין ונחמד - ותגביר את הסיכויים שהם יגישו הצעות מחיר.

ניסוח מחדש

כך הייתי מנסח עכשיו את המכירה:

כותרת: נעלי ריצה מקצועיות במחיר מצחיק

תיאור הפריט: נעלי ריצה מקצועיות מתוצרת Reebok דגם DMX lite, צבע: שילוב של שחור, אפור, כחול ומעט צהוב. מידה אמריקאית 10.5, מידה ישראלית 44. הנעליים עברו 1,000 ק״מ ריצה על מסלול ריצה במועדון ספורט.

לשאלות כלשהן, ניתן לשלוח דואר אלקטרוני.

תודה על הצעת המחיר שלכם, ובהצלחה.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

אחת הדרכים הטובות ביותר להבטיח שהפריט יימכר היא כתיבת חומר שיווקי יעיל. עליך לכתוב כותרות מושכות ותיאורים מדויקים שעוזרים למכירה.

- כתוב כותרות תמציתיות ככל האפשר, אולם הקפד לכלול את כל מילות המפתח הרלוונטיות כדי שאנשים ימצאו אותן כאשר הם מחפשים ומדפדפים.
- השתמש במילים תיאוריות כגון "נדיר" למשיכת תשומת לב למכירה, והצבע על מאפיינים ייחודיים כלשהם של הפריט המוצע למכירה.
- הן בכותרת והן בתיאור, אל תמתח את האמת - תאר במדויק את מצב הפריט. אם תטעה קונים, הם עלולים להחזיר את הפריט ולספק משוב שלילי.
- בעת כתיבת תיאור המכירה, הקפד על שלמות, היכנס לפרטים עד כמה שניתן בתיאור הפריט. שים לב במיוחד לתיאור ייחודיות הפריט והסיבות מדוע כדאי לקנותו.
- בכתיבת התיאור, הדגש את יתרונות הפריט הנמכר, לא רק את תכונותיו.
- זכור לומר לקונים פוטנציאליים שהם יכולים ליצור קשר בדואר אלקטרוני, והודה להם, בתיאור, על התעניינותם בפריט.

פרק 13

תמונה שווה הצעת מחיר גבוהה יותר

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- כיצד להשיג תמונה ולוודא שהיא בפורמט הנכון.
- כיצד לכוון את התמונה כך שתיראה טוב ביותר בדף המכירה.
- כיצד לכלול את התמונה בדף המכירה.

להלן אחד החוקים הפשוטים ביותר אודות מכירות פומביות שתיתקל בהם אי פעם: תמונות עוזרות למכור. כאשר כוללים תמונה בדף מכירה, גדלים הסיכויים למכירה - ובמחיר גבוה יותר - מאשר אילו לא נכללת תמונה. בקיצור, כאשר מדובר במכירות פומביות, תמונות שוות יותר מאלף מילים - הן שוות גם כסף.

בפרק זה, תלמד כיצד ניתן להגביר מכירות על ידי הוספת תמונות לדף המכירה. תגלה היכן להשיג תמונות, כיצד להכין אותן למכירה, כיצד לאחסן אותן לפני הכללתם במכירה, וכיצד ניתן לכלול אותן בדף המכירה.

שלב 1: השגת תמונה בפורמט הנכון

אם אתה רוצה תמונות בדף המכירה, הדבר הראשון שתצטרך לעשות הוא למצוא תמונות ממקור כלשהו. כפי שנראה בסעיף זה, יש דרכים רבות להשגת תמונות לשיפור דף המכירה.

לפני שנלמד כיצד להשיג תמונות, צריך לדעת באיזה פורמט עליהן להיות. באינטרנט, תמונות צריכות בדרך כלל להיות באחד משני פורמטים: Graphical Interchange) GIF (Format או Joint Picture Experts Group) JPEG). לקבצים בפורמט GIF יש סיומת **.gif**, ולקבצים בפורמט JPEG יש סיומת **.jpg**.. תוכניות גרפיקה ותוכנות אחרות מאפשרות לשמור במיגוון פורמטים שונים, וכמעט כולן מאפשרות לשמור בכל אחד משני פורמטים אלה.

שני הפורמטים דוחסים גרפיקה כך שתמונות לא תהיינה גדולות מדי להצגה בקלות באינטרנט. אם הגרפיקה גדולה מדי, נדרש זמן רב לטעינה, והגלישה באינטרנט הופכת איטית מאוד. שני הפורמטים טובים עבור תמונות למכירה, אולם אם ברצונך להשיג את מירב ההשפעה, עליך לדעת את הפרטים הבאים:

- JPEG עושה עבודה טובה יותר בדחיסת תמונות וציורים עם פרטים עדינים ושינויים הדרגתיים, לכן כדאי לבחור בפורמט זה להצגת תצלום או דמות מפורטת בדף המכירה. פורמט זה פחות טוב עבור דמויות עם ניגודים חזקים, כגון דמויות בשחור-לבן.
- GIF פועל טוב יותר עבור תמונות בשחור-לבן, דמויות מצוירות, וגרפיקה דומה, לכן כדאי לבחור בפורמט זה עבור סוגי תמונות אלו. פורמט זה טוב פחות מ-JPEG להצגת תצלומים.

היכן למצוא תמונה עבור המכירה

עכשיו שאתה מבין מעט בתבניות הגרפיקה, הגיע הזמן למצוא את המקומות שבהם ניתן לקבל תמונות עבור דף המכירה. די קל בימינו להשיג תמונות. להלן מספר דרכים לכך:

- **צלם תמונה בעזרת מצלמה דיגיטלית** - מצלמות דיגיטליות הן דרך מעולה להכנסת תמונות למחשב. הן מאחסנות תמונות בזיכרון שלהן. לאחר צילום התמונות, מעבירים אותן למחשב. ניתן לשמור אותן בפורמט של גרפיקה המתאימה לאינטרנט כפי שהוסבר לעיל (GIF או JPEG).



טיפ!

אם יש לך מצלמת וידאו במחשב, ניתן להשתמש בה כמו מצלמה דיגיטלית לצילום תמונות. בדוק בחוברת הנלווית למצלמה כיצד לעשות זאת.

- **צלם תמונה עם מצלמה רגילה והכנס אותה למחשב בעזרת סורק** - ניתן לקנות סורק איכותי בפחות מ- 400₪ ולבצע בעזרתו המרה של תצלום רגיל לקובץ תמונה באיכות הטובה מספיק להצגה באתר האינטרנט.
- **צלם תמונה במצלמה רגילה ובקש ממעבדת הצילום להמיר את התמונות לפורמט מחשב ולתת לך אותן על דיסקט, תקליטור, או דרך האינטרנט** - כמעט כל מעבדת צילום שמכבדת את עצמה תעשה זאת עבורך כיום. זוהי דרך קלה להשגת תמונות למכירה בלי להשקיע כסף בחומרה.
- **צלם תמונה במצלמה רגילה וקח את התצלום לשירות הדפסה או סריקה** - שירותי הדפסה רבים, יסרקו תצלומים ויספקו לך אותם באיזה פורמט שתבחר. זוהי דרך קלה וזולה להכנסת תצלומים למחשב ללא השקעה בחומרה. שלא כמו מעבדות צילום, ניתן כך לסרוק תמונות בודדות - לא תצטרך לשלם עבור העברת הסרט כולו לדיסק.

קבלת תמונות מהרשת

מקום מצוין נוסף לקבלת תמונות עבור דף המכירה הוא רשת האינטרנט. הרשת מלאה תמונות מכל הסוגים - ומה שהופך תמונות אלו לשימושיות במיוחד עבורך, היא העובדה שהן כבר בפורמט המתאים להצגה ברשת. בונוס נוסף הוא שלא רק שהתמונות בפורמט הנכון, אלא שבמקרים רבים הן גם עברו טיפול שגורם להן להיראות טוב במיוחד ברשת.

קיימים מקורות רבים לתמונות ברשת. תוכל להיכנס לאחד ממנועי החיפוש www.nana.co.il או www.msn.co.il ולחפש שם.

דרך נוספת למציאת תמונות של פריט למכירה היא לבקר באתר האינטרנט של היצרן. רבים כוללים תמונות של המוצרים שלהם ישירות בדף האינטרנט. אתרי קניות מקוונים רבים, כוללים גם הם תמונות של מוצרים. אם מצאת תמונה בדף אינטרנט, קל מאוד לשמור אותה במחשב שלך. כל שעליך לעשות הוא:

1. לחץ לחיצה ימנית על התמונה הרצויה.
2. מהתפריט המוצג, בחר את האפשרות "Save Picture As" או "Save Image As" תלוי בתוכנת הגלישה שבשימוש.
3. בחר את הספריה הרצויה לשמירת התמונה.

שלב 2: הכנת התמונה להצבה ברשת

כפי שנאמר בראשית פרק זה, התמונות המוצבות באינטרנט צריכות להיות בפורמט מיוחד. עם זאת, בדיקה שהתמונות הן בפורמט הנכון אינה מספיקה. צריך להקפיד גם שתהיה להן השפעה מרבית. כדי לעשות זאת, יש להשתמש בתוכנה גרפית. אם יש לך סורק או מצלמה דיגיטלית, קרוב לודאי שקיבלת איתם תוכנה גרפית. תוכנה גרפית תוכל גם למצוא בכל תקליטור הוד-עמי המצורף לספרים (אם מצורף).

אם אין לך תוכנית גרפיקה, נסה את Paint Shop Pro. ניתן לקבל אותה מאתר האינטרנט www.jasc.com. ניתן להוריד את התוכנה ולנסות אותה חינם למשך 30 יום. אם תאהב אותה, תצטרך לשלם עבורה בתום תקופת הניסיון.

לפני הצבת תמונות בדף המכירה צריך לזכור את הפרטים הבאים:

- **שמור על גודל קטן** - תמונה גדולה מאיטה את תצוגת דף המכירה. ככל שנדרש זמן רב יותר לטעינת דף המכירה, כך גדלים הסיכויים שאנשים יתעייפו מלהמתין לדף ויגלשו הלאה בלי להגיש הצעות מחיר. כך תפסיד מתמודדים. נסה לשמור על דמות בגודל שמתחת ל- 30KB.
- **ודא שהתמונה תכיל רק את הפריט המוצע למכירה** - קצץ את החלקים שאינם נחוצים כך שהתמונה תהיה קטנה, תיטען בקלות, והקונה יוכל לראות בבירור את הפריט בלי פרטים שיסיחו את דעתו. לכל תוכנית גרפיקה יש כלים לביצוע משימה זו.
- **כוונן את הבהירות והניגודיות כך שהדמות תהיה ברורה ובהירה ככל שניתן** - אם הדמות עכורה, דהויה, ולא ברורה, הקונים לא ידעו בדיוק מה הם קונים. השתמש בכלי הניגודיות של תוכנת הגרפיקה להבהרה וחידוד התמונה.

הקפד שהתמונה לא תהיה גדולה מדי

כאשר מצלמים תמונה דיגיטלית או סורקים דמות, במקרים רבים הקובץ שנוצר יהיה גדול מאוד. לא כדאי להציב קבצים גדולים בדף מכירה. כאשר מציבים קובץ גדול, נדרש זמן רב לתוכנת הגלישה לטעון את התמונה - וקונים פוטנציאליים רבים לא ימתינו לטעינת הדף. במקום זאת, הם יגישו הצעות מחיר במקום אחר, ואתה תפסיד מכירה.



הערה!

יש לצמצם את גודל התמונות לפני הצבתן במכירה. שמור אותן בגודל 30KB או פחות בפורמט JPEG או GIF.

שלב 3: כיצד כוללים את התמונות בדף המכירה

עכשיו הכל מוכן. יש לך תמונה/ות, עיבדת אותן כך שייראו כרצונך, עכשיו אתה מוכן לכלול אותן בדף המכירה. לכל אתר יש שיטות שונות להכנסת תמונות למכירה.

כיצד לכלול תמונות באמצעות הכלים באתר המכירה הפומבית

מרבית אתרי המכירות הפומביות כוללים כלים המאפשרים להכניס תמונה לדף המכירה. הדרך הכללית לביצוע דומה - עושים זאת בעת יצירת דף המכירה. בפועל, הכלים שונים מעט זה מזה. הבה נראה כיצד להשתמש ב- Simbo להכנסת תמונה לדף המכירה:

1. צור את דף המכירה כרגיל ב- Simbo. משסיימת, בשדה **שלח תמונה לאתר**, רשום את המיקום המדויק של התמונה, כולל שם הקובץ של התמונה.
2. בסיום יצירת דף המכירה, לחץ על Submit כרגיל.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

הוספת תמונות לדף המכירה היא דרך נפלאה להגברת מכירות. להלן הצעדים שצריך לדעת כדי להוסיף תמונות למכירה:

- להכנסת תמונות לדף מכירה, הן חייבות להיות בפורמט GIF או JPG. JPG פועל טוב יותר עבור צילומים עם הבדלים עדינים בצבע, ואילו GIF טוב יותר עבור תמונות בשחור-לבן ו/או תמונה עם ניגודים רבים.
- קיימות דרכים רבות להשגת תמונות להכנסה לדף המכירה. ניתן לצלם במצלמה דיגיטלית ולהעביר את התמונה למחשב, או לצלם תמונה במצלמה רגילה ולסרוק את התמונה. אם אין לך סורק, שירותי צילום יהפכו עבורך את התשלילים לקבצי מחשב, או יסרקו עבורך את התמונות.
- בקר באתרים של יצרני מוצרים למציאת תמונות של פריטים שאתה מוכר - ניתן להוריד אותן למחשב שלך ולהשתמש בהן במכירה. הקפד לבדוק מידע זכויות יוצרים עבור התמונות לפני הורדתם.
- הכן את התמונות שלך להצגה בדף המכירה על ידי בדיקה שגודל הקבצים לא יעלה על 30KB, ושהתמונות בהירות ובעלות ניגודיות טובה, ואינן מכילות פרטים מיותרים.

פרק 14

טיפים סודיים ליצירת דפי מכירה מוצלחים

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- היכן לחפש פריטים שניתן למכור במקוון.
- מתי הזמנים הטובים ביותר ביום להתחלה וסיום מכירה פומבית.
- כיצד לבחור את העונה המתאימה בשנה עבור המכירה הפומבית.
- כיצד להבטיח שתתזמן את המכירה הפומבית למשך הזמן הנכון.
- כיצד לפרסם את דפי המכירה שלך באינטרנט כדי למשוך כמה שיותר מתמודדים.
- טיפים כיצד להשתמש בשיטות אחרות, כגון הימנעות ממחירי שמור (reserve), ורישום מחדש של פריטים שאינם נמכרים, להשגת המירב ממכירות פומביות.

עד כה למדת כיצד ליצור מכירה פומבית בסיסית. למדת כיצד לכתוב חומר שיווקי ולהוסיף תמונות להוספת חיים.

כל זה טוב ויפה, אולם ישנם דברים נוספים שניתן לעשות ליצירת מכירות שמוכרות. בפרק זה נלמד טיפים המסייעים להגברת המכירות במכירות פומביות - כמו למשל, מציאת פריטים למכירה, מציאת המועד הנכון להתחלה וסיום מכירות פומביות, ופרסום המכירות להבאת קונים נוספים.

מציאת פריטים הטובים למכירה

במקרים רבים, אתה כבר יודע מה ברצונך למכור לפני שאתה חושב בכלל על מכירה פומבית מקוונת כמקום טוב למכירה - צנצנת העוגיות בצורת פיל במחסן כבר צועקת שנים "מכרו אותי".

אולם אם אתה מחפש להרוויח כסף מעבר לערך ה"פילים הלבנים" שלך, ייתכן שתצטרך לחפש מעט למצוא פריטים למכירה. אין טעם להציע תחפושת לפורים למכירה בחודש אפריל כמו שאין טעם להציע תנור חימום נייד באמצע הקיץ. להלן מספר רעיונות טובים למקורות שבהם ניתן למצוא פריטים זולים למכירות פומביות.

- שווקים למוצרים ישנים/זולים: כמו שוק הפשפשים ביפו.
- מכירות חיסול של ציוד משרדי.
- מכירות חיסול של חנות.
- קנייה מחברה שפשטה את הרגל.

התחל וסיים את המכירה שלך במועד הנכון להשפעה מירבית

להלן אחד הסודות החשובים ביותר שעליך לדעת אודות מכירות פומביות: השעה שבה מתחילים ומסיימים את המכירה עשויה להשפיע מאוד על מספר המתמודדים ועל גובה הצעות המחיר שהם מגישים.

למה? למה שעה מסוימת טובה יותר מאחרת? בגלל קיומם של "צלפי מכירות", כאלה שאוהבים להגיש הצעות מחיר קרוב לסיום משך זמן המכירה כדי להשיג את העסקה הטובה ביותר. מתמודדים רבים עוקבים אחר אתרי מכירות פומביות, בודקים איזה מכירות על סף סגירה, ואז מגישים הצעות מחיר.

אז מה הקשר בין זה לבין מועד התחלת וסיום המכירה? כדאי שהמכירה תסתיים בשעה שהקהל גדול ככל האפשר. אם המכירה מסתיימת בשעה שיש קהל רב יחסית, כך יותר אנשים יבחינו בהתקרבות סיום המכירה, ויוגשו יותר הצעות מחיר.

כנראה שהעומס יהיה לאחר שעות העבודה - מרבית האנשים אינם מבלים זמן רב במכירות פומביות במהלך שעות העבודה (או לפחות לא כדאי שיעשו זאת אם הם רוצים לשמור על מקום עבודתם). על המכירה להסתיים מספיק זמן לאחר שעות העבודה כדי לאפשר לאנשים להגיע הביתה ולהתחבר לאינטרנט. לכן, כדאי שהמכירה תסתיים אחרי 20:00. לא כדאי לסיים יותר מוקדם, אתה עלול לאבד הרבה מתמודדים.

הידיעה מתי תסתיים מכירה קובעת מתי יש להתחיל אותה. מכירות מסתיימות מספר ימים קבוע לאחר יצירתם - לדוגמה, שלושה, חמישה, או שבעה ימים (האפשרויות ב-Simbo). הם מסתיימות בדיוק בשעה שבה הן נוצרו. לכן הקפד ליצור את המכירות בשעה שבה ברצונך לסיים אותן.

כל זאת בהנחה שאתה מסיים את המכירה ביום כלשהו באמצע השבוע. אולם אם תסיים אותה בסוף השבוע, על השעה להיות שונה מעט. בסעיף הבא נלמד מה צריך לדעת לגבי היום בשבוע שבו כדאי להתחיל או לסיים מכירה, ואת השעה ביום להתחלה ולסיום.

היום הנכון בשבוע לסיום המכירה

עכשיו יש לך מושג טוב לגבי שעת ההתחלה וסיום המכירה, אולם מה לגבי היום בשבוע?

אין כאן כל הפתעה: סופי שבוע עדיפים. שקול להתחיל או לסיים מכירה בסוף שבוע, כאשר לאנשים יש יותר זמן פנוי מאשר באמצע השבוע. על כן, התאם את שעת ההתחלה והסיום ליום שבחרת. מכירה שמתחילה או מסתיימת במוצאי שבת, עדיפה על מכירה שמתחילה/מסתיימת במהלך השבוע.

העונה הטובה ביותר בשנה למכירה

הנה עובדה מפתיעה: חודשים מסוימים בשנה טובים יותר מאחרים למכירה במכירות פומביות. באופן מפתיע, אתרי מכירות פומביות מדווחים שבמקרים רבים נובמבר הוא החודש היעיל ביותר למכירה פומבית. לא רק שחלק גדול מהאנשים מצויים בחורף, אנשים רבים גם מציעים למכירה מתנות שהם קיבלו בחגים (ראש השנה, סוכות) ושהם אינם רוצים. המצב עלול להישמע כאילו לא כדאי למכור בחודש זה כי יש הרבה תחרות. אולם למעשה, המבקרים באתרי המכירה הפומבית גם למדו שיש הרבה מוצרים לקנייה בנובמבר, לכן יש הרבה יותר מתמודדים בנוסף למוכרים.

חודשי החורף האחרים גם הם טובים למכירות פומביות, מכיון שאנשים רבים אינם יוצאים הרבה מבתיהם (תלוי כמובן בעוצמת החורף). האביב הוא בדרך כלל עונה חלשה, לא רק בגלל השיפור במזג האוויר, אלא גם כי בתחילת האביב, עם פרוס הפסח מאות אלפי ישראלים עסוקים בתכנון החופשה שלהם. הקיץ הוא זמן מעורב - מזג האוויר טוב ולכן אנשים נוטים לצאת יותר. החל מספטמבר, יש התעוררות בתחום המכירות הפומביות, התעוררות שמתגברת לקראת נובמבר ודצמבר כאשר אנשים מחפשים מתנות לחגים.



הערה!

לא כדאי לסיים מכירה בחג.

לא כדאי לסיים מכירה פומבית בחג. אז אנשים רבים נוסעים או מבלים זמן עם המשפחה, ופוחתים הסיכויים שהם יבקרו באתרי מכירות פומביות.

כמובן, אם יש לך משהו למכור ואינך רוצה שהוא יפריע לך בבית או במחסן, תרצה למכור אותו ברגע שניתן - כדי להיפטר ממנו. כדאי רק לזכור עצות אלו לגבי עיתוי המכירה כאשר קיימת האפשרות להמתין עד לזמן שבו מספר המתמודדים גדל.

משך זמן המכירה הפומבית

לאחר שהחלטת מתי לסיים את המכירה, כולל היום והחודש בשנה שבהם ברצונך לקיים את המכירה, הגיעה העת להחליט מה יהיה משך זמן המכירה.

אתרי מכירות פומביות שונים מאפשרים לבחור ארכי זמן שונים עבור מכירות פומביות. ב- Simbo, ניתן לבחור בין שלושה, חמישה, שבעה ימים ואף יותר. להלן הפרטים שצריך לדעת אודות כל אורך מכירה פומבית:

- נראה שחשיפה של שבוע היא חשיפה טובה. היא חושפת את המכירה לפרק הזמן הארוך ביותר שניתן, למספר המתמודדים האפשריים הגדול ביותר. אם בוחרים מכירה בת שבעה ימים, אין ספק שהיא תהיה פעילה בסוף השבוע ללא תלות ביום שבו היא החלה.
- לעומת זאת, אין הרבה יתרון במכירה בת חמישה ימים. אם אתה זקוק למעט מזומנים במהירות ואינך יכול להמתין יומיים נוספים עבור מכירה בת שבוע, ייתכן שהדבר כדאי. אחרת, אין הרבה טעם.
- מכירות בנות שלושה ימים יכולות לשמש ליצירת תחושת התלהבות ודחיפות שלא ניתן להשיג במכירות של שבוע. כותרת המכילה את המילים "חייב להימכר! 3 ימים", או "מכירה מהירה! 3 ימים בלבד!" תסייע במשיכת מתמודדים המריחים עסקה טובה בהתהוותה.

פרסום דפי המכירה למשיכת מספר מתמודדים רב

קיים חוק מתמטי פשוט החל על מכירות פומביות: ככל שיותר אנשים יודעים אודות המכירה, כך יותר אנשים יגישו הצעות מחיר, ותרוויח יותר כסף.

כדי לקבל כמה שיותר כסף עבור מכירה, עליך לעשות יותר מאשר רק ליצור ולהציב דף מכירה. עליך גם לפרסם אותו. כך, תמשוך כמה שיותר אנשים אל המכירה.

להלן מספר דרכים שבהן ניתן לפרסם את המכירה:

- **הצב הודעות בקבוצות דיון (פורומים) קשורות לנושא באינטרנט, והודע על המכירה תוך הוספת קישורים ישירים אל המכירה בתוך ההודעה** - קיימים אזורי דיון רבים באינטרנט שבהם מתאספים אספנים, ומוכרים רבים מציגים שם את הפריטים שהם מציעים למכירה.
- **אם יש לך דף אינטרנט אישי, פרסם בו את המכירה שלך, וכלול קישור ישיר אל המכירה** - הדבר ימשוך אנשים נוספים.



טיפ!

חקור מעט למציאת האתר הטוב ביותר.

לפני מכירת הפריט, בדוק מספר אתרי מכירה פומבית וראה איזה מהם משיג מחירים טובים יותר עבור פריטים דומים. מכור את הפריט באתר זה, לא רק באתר שאותו אתה מכיר טוב ביותר.

טיפים נוספים להגברת המכירות

קיימות דרכים נוספות להגברת המכירות. פעל לפי עצות אלו ויהיה לך סיכוי טוב יותר למכירת הפריטים שלך במחירים טובים ביותר:

- **הימנע מהגדרת מחיר שמור** - מתמודדים רבים אינם אוהבים להגיש הצעות מחיר במכירה עם מחיר שמור, לכן מכירות אלו נוטות למשוך פחות מתמודדים. אלא אם יש לך סיבה טובה מאוד, אל תגדיר מחיר שמור.
- **אל תריץ מספר מכירות בו-זמנית, שבהן אתה מוכר פריטים דומים** - אם יש לך חמישה קלפי פוקימון של צ'אריזרד שברצונך למכור, אל תמכור אותם במכירות נפרדות בו זמנית - כך תציף את השוק ותוריד את המחיר עבור כל אחד מהם. במקום זאת, נהל מכירות בזו אחר זו. כך תקבל יותר כסף עבור הקלפים שלך.
- **רשום מחדש פריטים שאינם זוכים להצעות מחיר כלל** - אם אף אחד לא קונה את מה שהצעת למכירה, צור עבורו דף מכירה חדש. נסה לשנות את הכותרת והתיאור וראה מה קורה - אין לך מה להפסיד.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

קיים הבדל גדול בין יצירת מכירה לבין יצירת מכירה מוצלחת. אם ברצונך לתת לפריטים שלך את התנאים הטובים ביותר כדי להימכר, עליך לדעת את הפרטים הבאים:

- מכור את מה שיש לך זמין, אולם זכור שניתן למכור הרבה יותר מאשר רק את הדברים הבלתי רצויים שלך.

- סיים את המכירות הפומביות שלך בשעה שבה מספר הקונים הפוטנציאליים גדול ביותר האפשרי, עשוי לחפש מכירות העומדות בפני סיום. שעה טובה לסיום מכירות במשך השבוע היא 20:00 (שמונה בערב).
- רעיון טוב במקרים רבים הוא לסיים מכירות בסוף השבוע, אל תסיים אותם בערב שישי. מוצאי שבת או שבת אחר-הצהריים הם זמנים טובים יותר.
- נובמבר הוא חודש טוב במיוחד למכירות, לכן זהו זמן טוב למכירת דברים. כך גם חודשי החורף והחודשים שבין ספטמבר לדצמבר.
- באופן כללי, שבוע הוא משך זמן טוב לקיום מכירה. אולם, ניתן גם ליצור תחושת דחיפות למתמודדים על ידי הגדרת משך הזמן לשלושה ימים.
- הגבר את המכירות על ידי פרסום המכירה בקבוצות דיון (פורומים) באינטרנט.

פרק 15

יצירת קשר עם הזוכה במכירה

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- הדרכים לבירור מיהו מגיש הצעת המחיר הגבוהה ביותר.
- כיצד לבדוק משוב של אנשים שזכו במכירה.
- מה לומר לזוכה במכירה במכתב הדואר האלקטרוני שתשלח לו מייד לאחר סגירת המכירה.
- אופן השלמת העסקה.
- כיצד ניתן לספק משוב לאתר המכירה הפומבית אודות הזוכה במכירה שלך.

עשית את המלאכה היטב, הפריט נמכר. מזל-טוב. הגיע הזמן ליהנות מפירות עבודתך. הגיע הזמן ליצור קשר עם הזוכה במכירה ולסגור את העסקה.

בפרק זה, נלמד כל מה שיש לדעת אודות יצירת קשר עם הקונה, הבטחה שהכל פועל כשורה, וקבלת התשלום.

קבלת הודעה מי הזוכה במכירה

לאחר סגירת המכירה, קיימות שתי דרכים כדי לברר מי זכה בו. הראשונה היא התבוננות בדף המכירה. בסיום הגשת הצעות המחיר, תוכל למצוא את כל המידע הדרוש בדף זה. בדף יהיה כתוב שהמכירה הסתיימה. לחץ על הקישור **הצעות שהוגשו**. דף זה ייראה שונה באתרי מכירות פומביות שונים. ב-Simbo, הוא ייראה כמו בתרשים הבא.

מצלמה דיגיטלית OLympus 220 DL

מספר מכירה:562

15/4/2001 0:26

מס' הצעות	8
כמות	1
הצעת המחיר הגבוהה עד כה	760 ש"ח
תאריך תחילה	23/2/2000 13:50
סיום תאריך	29/2/2000 17:22
מוכר	email rubibr

הצעות מחיר זוכות

email gazit1 חוות דעת
24/2/2000 2:57
760 ש"ח

הצעות מחיר שאינן גבוהות מספיק

email kokos חוות דעת
28/2/2000 16:35
760 ש"ח

תרשים 15.1 דוגמה לדף מכירה שנסגרה באתר www.simbo.co.il

דף זה שימושי, אולם ייתכן שלא תזכור לבקר בכל יום בכל מכירה שאתה מנהל, במיוחד אם אתה מוכר פריטים רבים. דרך טובה עוד יותר לקבלת הפרטים היא בעזרת דואר אלקטרוני. בסיום מכירה, אתרי מכירות פומביות שולחים מכתבים אלקטרוניים הן לקונים והן למוכרים וכוללים את כל המידע הדרוש, כולל פרטי זיהוי וכתובת הדואר האלקטרוני הן של הקונה והן של המוכר.

בדיקת המשוב על הקונה

לפני יצירת קשר עם הזוכה במכירה, כדאי לבדוק תחילה את המשוב וההיסטוריה של קונה זה. ידיעת העבר של הזוכה תסייע לך בהחלטה כמה חופש לתת לו במקרה של איחור בתשלומים או בעיות דומות.

אופן בדיקת המשוב על הקונה שונה מאתר לאתר. ב- Simbo לחץ על הקישור **חוות דעת** הנמצא ליד ההצעה הזוכה.

להלן דף לדוגמה המלא הערות על אחד מהמשתתפים במכירה פומבית למצלמה דיגיטלית:

SimBo

הכל עם נענע מכירות פומביות בין יחידים

מה זה simbo · חיפוש מתקדם · מכירות חדשות · לקראת סיום

עמוד ראשי

חיפוש מוצרים מהיר חפש

·מוכרים · קונים · משתמש חדש · חוות דעת · דואר · עזרה · הרשמה חינם

חוות דעת על Mioto

חיובי	2
ניטרלי	0
שלילי	3

התאריך שבו נכתבה התגובה	16/6/2000 23:47
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	simonel
סטטוס	חיובי
הערה	מקצועי מחירים זולים ואמין

התאריך שבו נכתבה התגובה	20/6/2000 1:53
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	moshe_c
סטטוס	שלילי
הערה	כנראה נוכל" - !!!נעלם "לאחר המכרז

התאריך שבו נכתבה התגובה	23/6/2000 11:46
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	shyosi
סטטוס	שלילי
הערה	זה שכתב חוות דעת חיובית הוא המוכר בעצמו !זהירות !

התאריך שבו נכתבה התגובה	27/6/2000 7:43
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	luami
סטטוס	שלילי
הערה	מציע הצעות סרק במכרזים ,נעלם לאחר מכן .

התאריך שבו נכתבה התגובה	27/6/2000 13:09
כותב חוות הדעת (שם משתמש)	yosiaz
סטטוס	חיובי
הערה	המוכר אדם הגון וסימפטי

תרשים 15.2 חוות דעת על הזוכה במכירה באתר www.simbo.co.il – חומר למחשבה

שוב, תידרש למכור לזוכה במכירה, ללא תלות במשוב שתמצא. אולם במקרה של איחור בתשלומים או נושאים אחרים, תדע ליצור קשר מהר מאוד עם מגיש ההצעה השנייה בגובהה אם למגיש ההצעה הגבוהה ביותר יש משוב שלילי.

יצירת קשר עם הזוכה במכירה בעזרת דואר אלקטרוני

לאחר בדיקת דירוג המשוב של הזוכה במכירה, הגיע הזמן ליצור קשר. למרות שתוכל להמתין לזוכה שייצור קשר אתך, נהוג שהזוכה ממתין למוכר שייצור קשר ראשוני. ומכיון שאתה זה שרוצה למסור את המוצר ולסיים את המכירה, הגיוני שאתה תיצור קשר ראשון.

על הקשר להיות ידידותי ועסקי. התחל בתודה לקונה על הצעת המחיר הגבוהה. אז כלול את המידע הבא בתכתובת:

- **שם הפריט שעבורו הוגשה הצעת המחיר** - עבורך, זה אולי ברור. אולם אם הקונה הגיש הצעות מחיר עבור מספר פריטים, תצטרך להזכיר לו במה הוא זכה.
- **קישור לדף המכירה שבו הוגשה הצעת המחיר** - כך הוא יכול לקבל כל מידע דרוש מהאתר.
- הסכום הכולל של כסף שעליו לשלוח לך - תוך פירוט עלות הפריט ועלויות המשלוח.
- **שיטות התשלום המקובלות עליך** - רשמת זאת בדף המכירה, אולם ייתכן שנדרשת תזכורת.



הערה!

ניתן לכלול באמצעות הדואר האלקטרוני טופס תשלום למילוי על ידי הקונה

כדי לוודא שהקונה אינו טועה בעת התשלום, ולמניעת אי-הבנות, כדאי לשלוח באמצעות הדואר האלקטרוני טופס תשלום בעת יצירת הקשר הראשוני עם הזוכה. הטופס יכול לכלול את התשלום הדרוש, שם וכתובת המוכר והקונה, הפריט הנמכר - כל המידע המתאים לעסקה זו. כך, יש גם רישום בנייר עבור המכירה. את הטופס ניתן לשלוח כמסמך Word המקושר להודעת הדואר האלקטרוני או כחלק מהמכתב עצמו. הקונה ידפיס אותו וישלח לך, בצירוף התשלום.

- **שמך וכתובתך** - כדי שהקונה יוכל לשלוח לך את הכסף.
- **כתובת הדואר האלקטרוני שלך** - כדי שהקונה יוכל ליצור אתך קשר אם יש שאלות או בעיות כלשהן.
- **בקשה לדעת את שם הקונה וכתובת משלוח הדואר שלו** - כדי שתוכל לשלוח לו את המוצר לאחר שתקבל עבורו תשלום והתשלום יאושר.

אופן השלמת העסקה

זמן קצר לאחר שתשלח את הדואר האלקטרוני לזוכה במכירה, אתה אמור לקבל מכתב תשובה. הקונה צריך לאשר את המכתב שלך ולשלוח לך את כתובתו כדי שתוכל לשלוח לו את הפריט לאחר קבלת התשלום.

כעת כל שעליך לעשות הוא להמתין. בתוך מספר ימים מקבלת הדואר מהקונה, אתה אמור לקבל תשלום. אם התשלום הוא באמצעות המחאה בנקאית, אתה יכול (וצריך) לשלוח את הפריט מייד. אם התשלום באמצעות צ'יק בנקאי (המחאה אישית), המתן לאישור ההמחאה לפני משלוח הפריט.

בכל מקרה, מייד עם קבלת התשלום, הודע לקונה שהתשלום הגיע. אמור לו מתי בכוונתך לשלוח את הפריט - אם קיבלת תשלום בצ'יק מזומן או המחאה בנקאית אמור לו שהפריט יישלח מייד. אם קיבלת צ'יק בנקאי, אמור לקונה שתשלח את הפריט מייד עם אישור ההמחאה.

מתן משוב לקונה

לאחר סיום חלקך בעסקה, עליך לספק משוב אודות הקונה. אתרי מכירה פומבית יכולים לפעול רק אם אנשים מספקים משוב אודות חוויותיהם עם אחרים, וזו ההזדמנות שלך לוודא שאתרי מכירות פומביות ימשיכו לפעול ולשגשג.

אופן מתן המשוב שונה מאתר לאתר, לכן יש לבדוק באתר כיצד התהליך מתבצע. ב-Simbo, בחר בקישור **חוות דעת** ומלא את הטופס.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

בסיום המכירה, לאחר שנמצא מגיש הצעת המחיר הגבוהה ביותר, תצטרך ליצור איתו קשר ולהסדיר את נושא התשלום והמשלוח. להלן פירוט מה עליך לדעת ולעשות:

- בסיום המכירה, תגלה מיהו מגיש הצעת המחיר הגבוהה ביותר ומה המחיר הסופי עבור הפריט על ידי בדיקה בדף המכירה, או על ידי קבלת דואר אלקטרוני מאתר המכירה הפומבית.
- מייד עם סגירת המכירה, עליך ליצור קשר עם הזוכה ולספק מידע הכולל עלויות משלוח, כתובתך, אופן התשלום הרצוי לך, ומידע דומה.
- כדאי לבדוק את המשוב על הקונה כדי לדעת מה מידת אמינותו.
- עם קבלת התשלום מהקונה, עליך להודיע לו בדואר אלקטרוני שהתשלום התקבל. מייד עם אישור התשלום, עליך לשלוח את הפריט.
- לאחר שקיבלת תשלום ושלחת את הפריט, ספק משוב אודות הקונה כדי שאחרים ידעו אודותיו (או על מעלליו).

פרק 16

אופן משלוח הפריטים

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- ארבעה חוקים למשלוח פריטים.
- כיצד ניתן לקבל ציוד משלוח חינם.
- היכן לקנות ציוד במקום מגוריך ובאינטרנט.
- רשימת ציוד חובה כדי להיות מוכן למשלוח.
- כיצד לארוז מיגוון פריטים כך שלא ינזקו במשלוח.

מוכרים חדשים באתרי מכירות פומביות חושבים רבות כיצד ליצור מכירות כדי למכור, ועשויים לחשוב גם כיצד לקבל תשלום. אולם רוב הסיכויים שהם לא יחשבו הרבה, אם בכלל, על ההכנה הנדרשת לקראת שליחת הפריטים שהם מוכרים.

אל תיתן לעצמך ליפול במלכודת זו. עבור מוכרים, המשלוח עשוי להיות החלק החשוב ביותר בעסקה. אם נגרם נזק לפריטים או שהם אובדים במשלוח, או אם הם מתעכבים, התוצאה תהיה קונה ממורמר, מצב שבו ייתכן שיהיה עליך לפצות את הקונה, וייתכן שתקבל דירוג נמוך באתר המכירה הפומבית. במקרים אלה, חייך כמוכר יהיו קצרים מאוד.

בפרק זה, תלמד כל שעליך לדעת אודות משלוח פריטים, החל מהציוד הנדרש, אופן אריזת הפריטים, ועוד.

ארבעה חוקים למשלוח פריטים

לפני שניכנס לפרטים הקטנים של משלוח, להלן ארבעה חוקים כלליים שעליך לדעת אודות משלוח. מילוי אחר ארבעה חוקים אלה, יוביל למשלוח מוצלח ושמירה על שביעות רצון לקוחותיך:

- **חוק 1:הייה נכון** - חוק זה חל גם על מוכרים במכירות פומביות ולא רק בצופים. הרבה לפני סגירת המכירה, דאג להכין את מוצרי האריזה בהישג יד. דע עד כמה הפריט שביר והיה מוכן לארוז אותו נכון. לפני סגירת המכירה, דע כיצד הפריט יישלח.
- **חוק 2: ארוז בזהירות** - מה קורה אם הפריט ניזוק במשלוח? התוצאה היא קונה ממורמר העשוי לדרוש החזר כספי. לכן הקפד מאוד באריזת הפריט. עדיף להיות זהיר מדי. הזמן הנוסף הנדרש לכך שווה כל רגע.
- **חוק 3: שלח מייד עם אישור התשלום** - קונים רוצים, ובצדק, לקבל כמה שיותר מהר את הפריט שהם רכשו. ככל שימתינו זמן רב יותר, כך הם ידאגו יותר שהפריט אולי לא יגיע - ויקטנו הסיכויים שתקבל משוב חיובי. לכן, מייד עם אישור התשלום, שלח את הפריט. עבורך, משלוח עשוי להיות שולי, עבור הקונה, זו כל מטרת המכירה הפומבית.
- **חוק 4: שקול רישום או ביטוח החבילה** - קיימות דרכים, (למשל, משלוח החבילה בדואר רשום) כדי להבטיח שהפריט יגיע לקונה במצב טוב. תוכל כמובן לבטח את המשלוח במידת הצורך. משלוח כזה עולה יותר, ותוכל לשקול לבקש מהקונה לשלם עלויות נוספות אלו. אם הפריט יקר, ייתכן שתוכל לספוג בעצמך את העלות הנוספת.

השגת ציוד למשלוח

אחת העלויות החבויות של מכירת פריטים היא עלות ציוד המשלוח. כל אותן קופסאות, סרט דביק, וציוד אחר נדרש, עשויים להצטבר לסכום לא קטן. בסעיף זה נלמד היכן להשיג ציוד משלוח - ובמיוחד כיצד לקבל אותו חינם.

איסוף ציוד חינם

לפני שתלך לקנות ציוד, חפש מה יש בביתך שניתן למחזר. כמעט כל דבר שקנית חדש יהיה ארוז בקופסה, לכן שמור קופסאות אלו. אם חסר לך מקום אחסון, ולא ניתן לשמור את כל הקופסאות, הסר את סרטי ההדבקה, אם קיימים, ונסה לקפל את הקופסאות. כאשר הקופסאות מקופלות ניתן לאחסן הרבה יותר.



טיפ!

אסוף קופסאות וציוד מיותרים ממקום עבודתך לחיסכון בעלויות משלוח

אחד המקומות הטובים ביותר למציאת ציוד חינם הוא מקום עבודתך. לא, אין הכוונה שתיקח הביתה ציוד חדש - אולם במרבית המשרדים כיום, כמות עצומה של חומרי אריזה (קופסאות, נייר עטיפה וכדומה) מושלך לפח. מחשבים, תוכנה, מדפסות, וציוד משרדי אחר מגיעים בקופסאות שמושלכות בדרך כלל לפח. חלק גדול מחומר זה יהווה ציוד אריזה מעולה עבורך.

חפש קופסאות מיותרות. מציאה אמיתית הן קופסאות המכילות פתיתי קלקר. פתיתים אלה הם חומר ריפוד מעולה לפריטים שתשלח. חפש גם פלסטיק "בועות" ("פצפצים"), מעטפות עבות גדולות, וכל דבר אחר שנראה מתאים.

לפני לקיחת חומר כלשהו מהמשרד, ודא כמובן שמותר לקחת. למעשה, אם תבדוק עם מנהל המשרד ותספר לו מה בכוונתך לעשות, אני בטוח שהוא ייתן לך מלוא החופן.

אם אתה קונה מוצרים בדואר או דרך האינטרנט - או אם אתה קונה במכירות פומביות - יש לך אספקה מוכנה של ציוד משלוח. אל תזרוק את הקופסאות, פלסטיק "בועות", פתיתי קלקר, וחומרי אריזה אחרים שבהם יגיעו המוצרים שאתה מזמין.

חנויות ועסקים ובמיוחד סופרמרקטים בסביבת מגוריך, יכולים גם הם להיות מקורות טובים לחומרי אריזה: קופסאות וארגזים.

בעת מיחזור חומרי אריזה, הקפד על טיב ואיכות. בדוק היטב את הקופסאות כדי לוודא שאינן קרועות או שחוקות, ושהן חזקות מספיק להגנה על המוצרים שאתה שולח בהן.

מה הציוד הנדרש

בעוד שסוג ציוד האריזה הדרוש תלוי בפריטים המיועדים למשלוח, להלן נקודת התחלה טובה. החזק בהישג יד את הפריטים הבאים ותהיה מוכן היטב כמעט לכל סוג של משלוח:

- קופסאות בגדלים שונים
- סרט דביק שקוף
- סכין חיתוך
- מעטפות חומות בגודל 31X23 ס"מ
- טוש סימון שחור
- מדבקות לסימון
- כרטיסי ביקור, אם יש לך
- פלסטיק "בועות"
- חומרי מילוי, כגון פתיתי קלקר

כיצד לארוז פריטים למשלוח

עם מאות פריטים המוצעים למכירה בכל יום ב- Simbo, מיגוון המוצרים הנשלחים על ידי המוכרים קשה לתיאור. אין למעשה דרך לתאר את כל סוגי הפריטים שניתן לשלוח. אולם כדאי לזכור את הטיפים הבאים כאשר אורזים פריטים כלשהם:

- **הנח תמיד שהחבילות ייפלו, ייזרקו, ויטופלו בגסות** - בכל מה שתעשה, השתמש ביותר חומר אריזה במקום בפחות, לשמירה על ביטחון המוצר.
- **שלח פריטים שבירים בקופסה בתוך קופסה** - אם אתה שולח זכוכית, קרמיקה, או פריטים שבירים אחרים, השתמש בשיטת שתי הקופסאות. ארוז תחילה את הפריט השביר בפלסטיק בועות או חומר דומה. לאחר מכן הכנס אותו לקופסה המלאה בחומר ריפוד כמו פתיתי קלקר, ואטום את הקופסה. הכנס קופסה זו לתוך קופסה גדולה יותר המלאה גם היא בחומר מילוי מגן. ולסיום אטום את הקופסה החיצונית.
- **הכנס פריטים יקרים לתוך שקית פלסטיק אטומה ומגינה** - לאחר מכן הגן עליהם בפתיתי קלקר או חומר מילוי מגן דומה בתוך קופסה אטומה.
- **פריטים לאספנים כגון קלפי פוקימון, בולים וכדומה, הכנס לתוך שרוולים קשיחים מגינים מתאימים לפני משלוח** - שרוולים אלה יבטיחו שהקלפים לא יינזקו במשלוח. הקפד, עם זאת, לארוז סביבם חומר מגן, או לשלוח אותם במעטפה המכילה חומר מגן כדי להבטיח שמירה על הקלפים.
- **הגן על פריטים שטוחים כגון תצלומים ופוסטרים קטנים על ידי הכנסתם בין שתי חתיכות קרטון קשיח** - כך תמנע מהפריטים להתקמט במשלוח.
- **ניתן לשלוח פוסטרים בגלילי קרטון** - גלילי קרטון שומרים היטב על פוסטרים. הפוסטרים יהיו מגולגלים עם הגעתם, אולם הם יתיישרו בקלות.



טיפ!

צרף מכתב אישי וכרטיס ביקור עם הפריט ששלחת.

מכירה אינה רק מכירת פריט יחיד, אלא גם יצירת קשרים. צרף מכתב עם הפריט שנשלח, הודה לקונה על התשלום וכלול כרטיס ביקור או פרטים אישיים לשמירה על קשר.



הערה!

כיצד לקבוע מראש עלויות משלוח

עבור מוכרים, יש כאן מלכוד מסוים. אתה אומר לקונים בדף המכירה שעליהם לשלם עבור המשלוח לפני שאתה שולח את הפריט, אולם איך תדע כמה יעלה המשלוח עד שתכין את החבילה ותיקח אותה לדואר? תוכל לקחת את החבילה לדואר לפני רישום המכירה כדי לקבל הצעת מחיר, אולם פירוש הדבר נסיעה כפולה מכיון שתצטרך לחזור שוב עם החבילה לצורך המשלוח בפועל.

דרך פשוטה יותר: בכל עסק השולח דואר (מי לא) יש מאזניים קטנים לדברי דואר. שקול את הפריט עם חומרי האריזה הדרושים. לאחר ידיעת המשקל הכולל של החבילה, תוכל לדעת כמה יעלה משלוח בדואר או בשירות שליחים.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

לאחר שקיבלת תשלום והפקדת אותו, הגיע הזמן לשלוח את המוצרים. בעת משלוח מוצרים זכור את הפרטים הבאים:

- החזק תמיד בהישג יד חומרי אריזה, כולל קופסאות, סרט דביק, פתיתי קלקר, וחומרים דומים.
- ניתן להשיג חומרי אריזה רבים על ידי איסוף ושמירת קופסאות בבית, חיפוש ציוד המיועד לזריקה במקום העבודה. כמו כן, חנויות ציוד משרדי מציעות ציוד אריזה למכירה.
- כאשר אתה שולח פריטים, הנח שהם יפלו, ויטופלו בגסות. לכן הקפד לארוז פריטים באופן בטוח תוך שימוש בחומרי אריזה רבים, פלסטיק "בועות", ועוד.

פרק 17

איך לא ליפול בפח במכירות פומביות

פרק זה יעסוק בנושאים הבאים:

- דרכים בהן ניתן לרמות את הקונה.
- דרכי אבטחה מפני רמאות באתר מכירות פומביות בין יחידים.
- מציאת פריטים חשודים באתר.
- מה תעשה אם נפלת בפח.

אם קראת ספר זה באופן עקבי, כבר קיבלת את מירב העצות איך לזהות עם מי אתה עושה עסקים, כאשר מדובר בחברה המפעילה את אתר המכירות הפומביות. זה לא מבטיח לך שלא תיפול בפח, אך אם נקטת את הצעדים הדרושים ובדקת היטב, הסיכוי לכך הוא קטן ביותר.

גם בקנייה מאתר מכירות פומביות בין יחידים, לרוב, העסקה מתבצעת ללא בעיות. אולם עדיין קיימים מקרים בהם אתה עלול ליפול בפח. כמות מקרי הרמאויות מזערית, אך במצב בו מתבצעות עסקאות רבות כל יום, הרי שזוהי התלונה הרווחת ביותר בפי הלקוחות.

בפרק זה, תלמד כיצד להבטיח את עצמך מפני רמאויות באתרים אלה וכיצד להשיב מלחמה במידה ואכן רומית.

הדרכים בהן ניתן ליפול בפח באתרי מכירות פומביות

להלן הדרכים בהן ניתן ליפול בפח כאשר מבצעים עסקה באתר מכירות פומביות.

אמצעי זהירות

לרוב, הקונה הוא זה שיינזק כתוצאה מרמאות, ולא המוכר. הנה כמה דוגמאות למקרים העלולים לקרות לקונה:

- **המוכר לא מספק את הסחורה** - הקונה שולח את הכסף כמוסכם אך המוכר לא שולח את הפריט המובטח.
- **הפריט אותו קיבל הקונה אינו תואם את מה שהובטח באתר המכירה** - הסחורה שהגיעה עלולה להגיע פגומה, משומשת במקום חדשה, או שאינה תואמת את תיאור הפריט שבאתר.
- **הסחורה לא תוארה כראוי באתר המכירה** - למרות שהתיאור הטכני עשוי להיות נכון, הרי שהערכת המחיר של הפריט היתה מוגזמת. מקרים אלה נפוצים כשמדובר בפריטי אספנות.
- **שילמת, ואתה מחכה לשווא למשלוח הפריט** - אם אתה קונה מאתר המכירה הפומבית עצמו ולא מאדם פרטי, ייתכנו מקרים בהם האתר יחייב מיידית את כרטיס האשראי שלך ולא יספק את הסחורה המובטחת במשך זמן רב.
- **הסחורה הנמכרת אינה חוקית** - באתרי מכירות פומביות ישנן הרבה תוכנות פירטיות, סרטים וכן סוגים נוספים של סחורה בלתי חוקית. לרוב, לא תוכל לדעת מראש כי מדובר בסחורה לא חוקית.



הערה!

רמאויות באתרי מכירה פומבית נמצאות בראש רשימת הרמאויות באינטרנט

לטענת מפעילי אתר Internet Fraud Watch (www.fraud.org), תופעת הרמאות הנפוצה ביותר היא באתרי מכירות פומביות. מדובר לרוב בקונים אשר לא קיבלו תמורה לכסף אותו שילמו, וכן בקונים שקיבלו סחורה שלא התאימה לתיאורה באתר.

דרכים למניעת נפילה בפח

אם תרצה לוודא מעל לכל ספק כי אין סכנה בעסקה בה אתה מעורב, הנה כמה דרכים שיעזרו לך בכך:

- **בדוק את המוכר** - בדוק את דף המשוב של האדם איתו אתה מבצע את העסקה כדי לראות אם יש עליו חוות דעת שלילית. אם קיימות הערות רבות, הרי שעליך להיות זהיר ביותר כשאתה סוחר עם האדם. ישנם אתרים בהם המשתמש יכול לשנות את שם המשתמש שלו ולגרום לכך שכל המשוב הקודם אודותיו ייעלם. עליך לנהוג משנה זהירות כשמדובר במשתמש כזה.
- **השג פרטים אודות המוכר** - אם אתה חושד באדם איתו אתה מבצע את העסקה, נסה להשיג את שמו, כתובתו ומספר הטלפון שלו, ואז להתקשר אליו או לבדוק בספר טלפונים כי המספר אכן שייך לו.
- **היזהר כשאתה מבצע עסקה עם מוכר הדורש תשלום בכסף מזומן** - לאחר התשלום בכסף מזומן, אין לך כל הוכחה שאכן שילמת ולכן אין סיבה להשתמש בשיטה זו. אל תשלם במזומן וכן לא מומלץ להשתתף במכירות בהם המוכר לא מציין כי הוא מקבל צורות תשלום אחרות.
- **העדף תשלום בכרטיס אשראי** - התשלום בכרטיס אשראי מספק לצרכן הגנה ייחודית אותה לא ניתן לקבל בדרכי תשלום אחרות. אם אתה קונה מהאתר עצמו או מעסק המציע סחורה באתר, ולא מאדם פרטי, שלם באמצעות כרטיס אשראי.
- **נסה להשיג הסדר תשלום כנגד קבלת הסחורה** - בשיטה זו, התשלום בפועל יתבצע אך ורק כנגד קבלת הסחורה. בדרך זו יכול המוכר להגן על עצמו מפני אי-תשלום. שיטה זו אינה מגנה בצורה מושלמת על הקונה משום שהוא אינו יכול לבדוק את הפריט לפני ביצוע התשלום, אולם הוא עדיין מוגן מפני מקרים בהם הפריט לא נשלח כלל.
- **אם אתה קונה ישירות מהאתר או מעסק המוכר דרך האתר, דרוש אחריות ואפשרות החזרה של המוצר תוך זמן סביר** - בקנייה מעסק (ולא מאדם פרטי), יש לצפות לתעודת אחריות המגיעה עם המוצר. עסקים השואפים לספק שירות טוב יציעו גם אפשרות החזרת המוצר תוך זמן סביר אם הוא לא יתאים לציפיותיך. השג התחייבות בכתב על כך לפני הכניסה למכירה.



הערה!

היזהר כאשר מדובר במוכר בעל כתובת דואר אלקטרוני הניתנת בחינם

אתרים רבים כגון www.hotmail.com, www.yahoo.com ו-www.bigfoot.com מאפשרים פתיחת חשבון דואר אלקטרוני ללא תשלום. בחשבון כזה, האדם לא משאיר מספר כרטיס אשראי ולכן אין אפשרות להתחקות אחר זהותו האמיתית, ומשום כך קל לפתוח חשבון שכזה, לבצע הונאה ולהיעלם מבלי להשתמש שוב בחשבון. העובדה כי למוכר יש חשבון דואר אלקטרוני ללא תשלום לא מרמזת בהכרח כי מדובר בהונאה, אולם במקרה שבו יש לאותו אדם חשבון חינם כזה ומופיע משוב שלילי בדף המשוב שלו, הסימנים צריכים להדליק נורה אדומה.

- **הייה זהיר במיוחד בקניית פריטי אספנות** - לא תוכל לבדוק את הפריט לפני הגשת הצעת המחיר, ולכן עליך להיות זהיר שבעתיים כאשר אתה קונה פריט מעין זה. דרוש הערכת מחיר בכתב של גורם שמאות מקצועי לפני הכניסה למכירה.
- **אל תתמודד במכירות בהן מוצעת למכירה סחורה אסורה** - אתרי מכירות פומביות רבים מחרימים פריטים מסוימים ואינם מרשים מסחר בהם. פריטים אלה עשויים להיות תחמושת, סמים, פורנוגרפיה וכן סוגים נוספים של סחורה אסורה. לפני שתתמודד על מכירות באתר, בדוק מהי רשימת הפריטים המוחרמים בו, ודא כי הפריט עליו אתה מתמודד אינו נמצא ברשימה. סחר בפריטים אסורים עלול לגרום לנידוי מהאתר וגם להגשת כתב תביעה נגדך.
- **היזהר במקרים בהם יש הבדל משמעותי בין מחיר מומלץ של תוכנה למחיר ההתחלתי אותו מבקש המוכר** - אם מחירה המוצהר של התוכנה הוא $599 והמוכר מבקש עבורה $15 כמחיר התחלתי, סביר להניח כי מדובר בתוכנה פירטית.
- **שמור עותקים של פרטי העסקה** - שמור את כל תכתובת הדואר האלקטרוני בינך למוכר וכן הדפס עותקים לגיבוי. הדפס גם את דף המכירה ואת מחיר הסגירה הסופי המופיע באתר עצמו. מידע זה יהיה שימושי במקרים בהם תהיה לך תלונה כלשהי כנגד המוכר.

זיהוי פריט בלתי חוקי

כלקוח פוטנציאלי, לא תרצה להתמודד במכירות פומביות המציעות למכירה פריטים האסורים למכירה על פי הגדרות האתר. אחת הבעיות העיקריות בסחר בפריטים מעין אלה נעוצה בעובדה כי האתר מסיר כל אחריות ממכירות כאלו. בנוסף, הסיכויים ליפול בפח ולהיות קורבן לרמאות גבוהים יותר כשמדובר באנשים המציעים למכירה פריט אסור.

לכל אתר מכירות פומביות יש רשימה שונה של פריטים בהם אסור לסחור. מומלץ לבדוק רשימה זו כבר בכניסה לאתר. הרשימה הקצרה הבאה מתארת פריטים אסורים למסחר באתר Simbo:

- מכירה או קנייה של פריטים בעלי אופי פורנוגרפי או בעלי אופי מיני בוטה.
- מכירה או קנייה של חומרי נפץ וכן פריטים המיועדים בטיבם לגרום פגיעה בגוף או בנפש.
- מכירה או קנייה של פריטים הפוגעים בפרטיות, מהווים לשון הרע ו/או מזהים או פוגעים בקטין שלא כחוק.

- מכירה או קנייה של תוכנות מחשב, קוד מחשב או יישום המנוגדים להוראות החוק.
- מכירה או קנייה של סיסמאות, שמות משתמש ופרטים אחרים המאפשרים שימוש בתוכנות מחשב, קבצים דיגיטליים, אתרי אינטרנט וכדומה.

פירוט מלא של "מה אסור ומה מותר" נמצא בחוזה הנמצא באתר Simbo.



הערה!

רוב התוכנות הנמכרות באתרי מכירות פומביות אינן חוקיות

ארגון SIAA (Software & Information Industry Association) גילה כי למעלה מ- 60% מהתוכנות הנמכרות באתרי מכירות פומביות הן פירטיות ובלתי חוקיות. לפני שתתמודד במכירה על תוכנה, שאל את המוכר אם הפריט מגיע באריזה מקורית.

מה תעשה אם נפלת בפח?

למרות כל המאמצים, ייתכן שתעמוד מול מצב בו רימו אותך. לרוב מדובר במצבים בהם המוכר נוטל את כספו של הקונה ונעלם. גם במקרים כאלה, תוכל עדיין לנסות ולאתר את כספך או לתבוע את הנוכל. הנה כמה דרכים העשויות לעזור במקרה בו רומית או שאתה חושד כי נפלת בפח באתר מכירה פומבית.

לפני שתגיש את תלונתך, אסוף והדפס את כל פרטי ההתקשרות בינך לבין המוכר. צור קשר עם הבנק בו מתנהל חשבונך ובדוק אם ההמחאה ששלחת נפדתה ומהי זהות הפודה. צור קשר עם המוכר והזהר אותו כי הוא עומד בפני חקירה במידה והעניין לא ייפתר לשביעות רצונך.

אם לא תוכל לפתור את העניין בדרכים אלו, הנה מה שעליך לעשות:

- דווח על המקרה לאתר המכירה בו קנית את המוצר. אתרים רבים חוקרים תלונות על הונאה. הכתובת להודעה על הונאות באתר Simbo היא simbo@netvision.net.il. כלול את כל המידע הרלוונטי וכן את מספר המכירה ותכתובת הדואר האלקטרוני הקשורה אליה.
- אם שלחת את התשלום דרך הדואר והמוכר טוען כי התשלום לא הגיע אליו, אך ההמחאה נפדתה, תוכל להגיש תלונה בדואר על אובדן. המוכר יחויב למלא טופס ובו הוא מצהיר כי התשלום לא הגיע אליו. למרות שהסיכוי לגלות את עקבות הכסף הנעלם קלוש, הרי שהמוכר יחשוב פעמיים לפני שישקר בזמן החקירה, והוא עשוי לגלות "להפתעתו" כי התשלום אכן הגיע אליו.
- אם אתה חושד כי רימו אותך ושלחת את התשלום דרך רשות הדואר, תוכל למלא טופס תלונה במשטרה על הונאה ולדרוש כי המקרה ייחקר.

פעם ראשונה, פעם שנייה, פעם שלישית נמכר!

עליך לוודא שלא רימו אותך בזמן קנייה באתר מכירה פומבית. לשם כך, הנה כמה עצות:

- בדוק את דף המשוב של המוכר באתר. אל תתמודד על המכירה במידה ומופיע משוב שלילי.
- אל תשלם בכסף מזומן. אין אפשרות להתחקות אחר כסף מזומן ולכן אם בחרת בדרך זו, הסיכון שתיפול בפח גבוה יותר.
- היזהר במיוחד בעת תשלום עבור פריטי אספנות יקרים.
- נסה לשלם באמצעות כרטיס אשראי כאשר מדובר ברכישה ישירה מהאתר או מעסק.
- לפני ההשתתפות במכירה, ודא מהם הפריטים האסורים לסחר. אם תשתתף במכירה על פריט לא חוקי, אתה עובר על החוק וצפוי להיחקר ולהיענש.
- אם נפלת קורבן להונאה, דווח על כך למפעילי האתר דרכו ביצעת את העסקה, למשטרה ולכל גורם/רשות אחר שהינך חושב שזה מעניינם. כלול בתלונתך את כל הפרטים הנוגעים לעסקה, וכן כל מידע נוסף העשוי לעזור בחקירה.

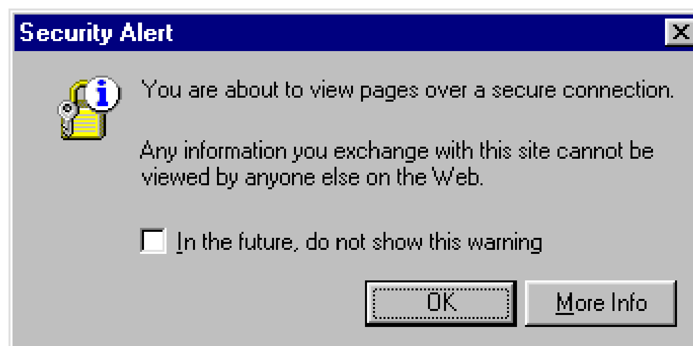
נספח א'

פרטיות והגנה

ערובה לפרטיות והגנה אינם מוצר או שירות, אלא יש לראות בהם חלק בלתי נפרד מכל אתר מקוון. על הלקוח לבדוק שאכן הם קיימים.

בדף הבית תמצאו קישור לפרטים בנוגע לאבטחת מידע. האתרים המקוונים הגדולים משתמשים במערכות המתקדמות ביותר העומדות לשימוש אזרחי בכל הנוגע לאבטחת הנתונים באינטרנט. כל כניסה שלכם למערכת מאומתת במשך כל זמן החיבור.

בעת הכניסה לשירות המקוון (לא הכניסה לאתר) תופיע הודעת כניסה למערכת מאובטחת.



תרשים 1 ההודעה המוצגת כשאתם נכנסים למצב תקשורת מאובטחת

ובשורה התחתונה של חלון הדפדפן יופיע מנעול סגור או מפתח שלם - אם רואים מנעול פתוח, או מפתח שבור - השירות אינו מאובטח. צאו מהשירות.

כאמצעי הגנה נוסף תיחסם הגישה לחשבון לאחר מספר ניסיונות גישה שגויים (דבר דומה קורה בשימוש בכרטיס אשראי - מספר ניסיונות גישה שגויים והכרטיס נבלע

במכשיר). וזה עוד לא הכל, אם במהלך הגישה, לא תיעשה כל פעולה (גם לחיצה בעכבר זו פעולה), מחשב האתר ינתק את הקשר ממכם (עדיין תמשיכו להיות מחוברים לאינטרנט), וכאשר תשובו להפעיל את ההזמנה שבדרך תתבקשו להיכנס מחדש. באופן זה יימנע שימוש לרעה בשירות, למי שאינו מורשה.

הסיסמה היא הכניסה שלכם למערכת - שמרו עליה:

- אל תגלו אותה לאף אחד.
- אל תדביקו על המחשב פתק בו רשומה הסיסמה.
- אל תרשמו אותה בקובץ במחשב ואל תקראו למסמך בשמה של הסיסמה.
- אל תמסרו אותה בטלפון.

אזהרה: ישנם כמה סיכונים

קיים סיכון מסוים בעבודה עם שירות הזמנות מקוון, למרות שהבעלי האתרים נוקטים צעדים מתאימים כדי לאבטח את האתרים שלהם מפני האקרים למיניהם. לידיעתך ישנם גנבים אלקטרוניים גם במקומות העבודה והסכנה קיימת גם שם. לכן, אם במהלך עבודתכם, אתם נתקלים בתופעות לא רגילות ו/או משהו אינו נראה לכם - צאו מהשירות. כדאי לשמור על עירנות.

כניסה למערכת באמצעות סיסמה

סיסמה הנחשבת "בטוחה" וקשה לפיצוח הי סיסמה שתכיל שמונה תווים לפחות, ותורכב מאותיות (a..z, A..Z) וספרות (0..9) ללא תווים מיוחדים כמו *, &, % או כל סימן אחר.

בנוסף, יחולו עליכם מגבלות נוספות:

- בסיסמה החדשה לא יהיו שלושה תווים צמודים המכילים את אותו תו. למשל הסיסמה tz5555me4u אינה חוקית כי התו 5 מופיע ארבע פעמים ברצף (תו אחר תו).
- אל תשתמשו בספרה 0 (אפס) ובאות o באנגלית באותה הסיסמה. אתם עשויים להתבלבל ביניהן.

להלן מספר הנחיות ליצירת סיסמה ולשמירת הפרטיות שלכם:

- על הסיסמה להיות מורכבת מאותיות ומספרים, ולהכיל לפחות שמונה תווים. צריך להיות קשה לזכור ו/או לנחש את הסיסמה.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
70707070	ku5v08as

❖ בחרו סיסמה שאינה מילה במילון.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
dryclean	1c70503e

❖ אל תשתמשו בסיסמה בתאריך לידה, שמות בני משפחה, חיות מחמד וכדומה.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
amit0392	kd040e39

❖ אל תכתבו את הסיסמה שלכם בשום מקום.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
הסיסמה רשומה על פתק המודבק למסך המחשב.	זכרו את הסיסמה.

❖ אל תשמרו את הסיסמה שלכם במחשב.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
הסיסמה רשומה במסמך בשם "סיסמה" בתיקיה My Documents.	זכרו את הסיסמה.

❖ לאחר שאתם זוכרים את הסיסמה, השמידו את הטופס עליו היא כתובה.

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
קמטו את הטופס וזרקו לפח.	קרעו את הטופס לחתיכות קטנות. השרו את הטופס בקערת מים למשך חצי שעה, עשו כדור מעיסת הנייר וזרקו לפח.

❖ אם אתם חייבים לשמור את הסיסמה, עשו זאת במקום שלאחרים אין גישה אליו ורק אתם יכולים לגשת לשם (צריך להיות יצירתיים).

דוגמה איך **לא**	דוגמה איך **כן**
❖ על דף נייר בתיק עליו רשום "החופשה הבאה שלי לחו"ל". ❖ על דף נייר מקופל בקופסת התקליטורים שליד המחשב.	על דף נייר הטמון בחדר הלבשה. על דף נייר בספר "תולדות עם ישראל בעת החדשה".

- אם אתם צריכים לשלוח את הסיסמה באינטרנט, עשו זאת רק בעזרת תוכנת הצפנה.
- אל תמסרו את הסיסמה שלכם לאף אחד. הקוד והסיסמה הם הזיהוי שלכם כלפי המערכת והרשות להשתמש בה.
- לפני שאתם מקלידים סיסמה ודאו שהאתר במצב מאובטח:
  - יש בשורת המצב בתחתית החלון.
  - הכתובת מתחילה ב-http**s** ולא ב-http.
- לפני שאתם מקלידים סיסמה, חשבו האם אתם יכולים לבטוח בארגון, בעל האתר.
- אל תעזבו את המחשב אף לא לרגע כל עוד אתם במצב תקשורת מאובטחת.
- צאו באופן מסודר מאתר מאובטח. ודאו זאת על ידי סמל המנעול שנעלם והכתובת שמתחילה ב-http ולא ב-http**s**.
- שנו את הסיסמה לעיתים תכופות.

אבטחת מידע - הצפנה

קידוד (מהמילה קוד) והצפנה (מהמילה צופן) מספקים את האבטחה הנדרשת כאשר נכנסים לשירות הזמנות מקוון. באופן כללי, אמצעי האבטחה הננקטים על ידי בעלי האתרים המקוונים הם המשוכללים והבטוחים ביותר.

כמה הגדרות מפתח

באופן בסיסי, טכנולוגיות ההצפנה מבוססות על מנעולים ומפתחות באמצעותם מתבצעת הגישה לנתונים. טכנולוגיות אלו מתוכננות כדי להגן על מידע רגיש המועבר באמצעות רשתות מחשבים. הן פועלות על ידי ערבול והצפנת מידע, כדי שהנתונים בין השולח לנמען ישארו חסויים. להלן כמה הגדרות מפתח:

- **Cryptography** - מתארת את השימוש בקודים ובהצפנה כדי להחליף מידע רגיש בין שני מחשבים או יותר.
- **הצפנה** (Encryption) - הינה תהליך של שימוש בקודים או בתוכנה כדי לערבל הודעה רגישה, באופן שלא תהיה מובנת למישהו אחר, מלבד לנמען שאליו היא מיועדת.

- **אבטחת נתונים** (Data Security) - מתייחסת לנהלים הנהוגים כדי להגן על המידע ברשתות מחשבים ולאפשר את פעילותן השוטפת. קידוד והצפנה הינם חלק מאותם נהלים לאבטחת המידע.

מהי הצפנה?

- **הצפנה** פירושה לקיחת טקסט והמרתו לטקסט מוצפן.
- **פענוח** פירושו לקיחת הטקסט המוצפן והמרתו לטקסט הניתן לקריאה.

רוב השירותים המקוונים באינטרנט מספקים אבטחת הגנה באמצעות תקן הנקרא **SSL** (אלה הם ראשי תיבות של **S**ecure **S**ockets **L**ayer). תקן זה מספק אבטחה לנתונים העוברים בין הדפדפן (אצלך המחשב) למחשב האתר.

אבטחה בתקן **SSL** עושה שימוש בשני מפתחות לצורך יצירת האבטחה:

1. **מפתח ציבורי** (Public Key),
2. **מפתח פרטי** (Private Key),

וכאן נדרש הסבר.

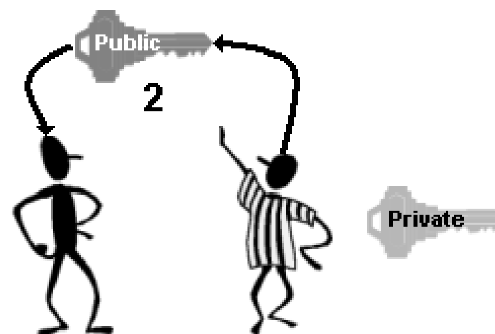
לרוב אנו מכירים מנעול אחד ומפתח אחד המתאים לו. כמובן שנוכל לשכפל את המפתח היחיד שלנו ואז כל מי שבידו המפתח המתאים לאותו מנעול יוכל להיכנס. הבעיה במפתח בודד היא שאנו לא יודעים האם המפתח נמצא בידיים הנכונות, והרי כל מי שבידו מפתח מתאים יוכל להיכנס.

שיטת שני המפתחות פועלת כך: נניח שישנם שני חברים, דני ומיקי. דני רוצה להעביר מסר למיקי, אבל רוצה להיות בטוח שרק מיקי יוכל לקרוא אותו ולא מישהו אחר. מה עושים?

1. מיקי מייצר שני מפתחות שונים: Public key ו- Private key שרק באמצעות שניהם ניתן לקרוא את המסר.



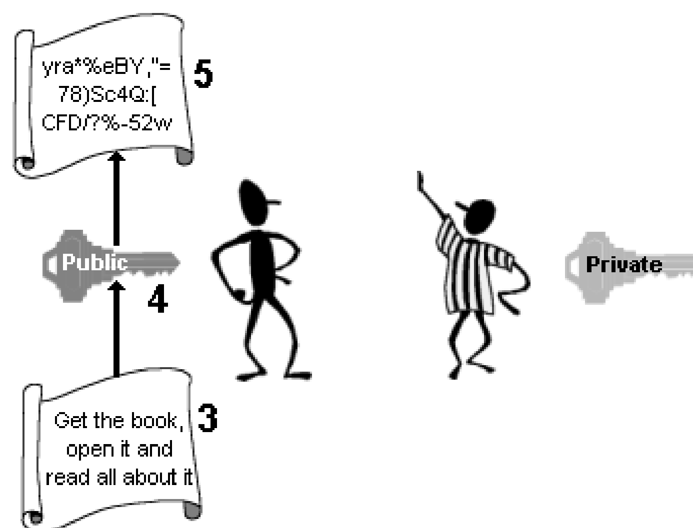
2. מיקי שומר מפתח אחד (Private key) אצלו ואת המפתח השני (Public key) הוא שולח לדני.



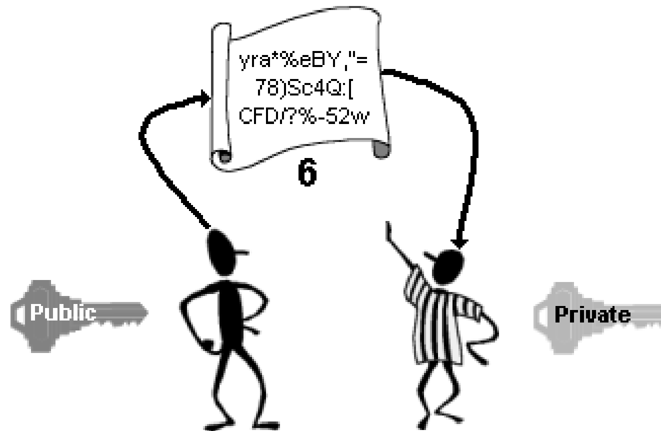
3. דני כותב את המסר במעבד תמלילים.

4. דני מצפין את המסמך בעזרת המפתח הציבורי שקיבל ממיקי.

5. דני מקבל מסמך מוצפן.



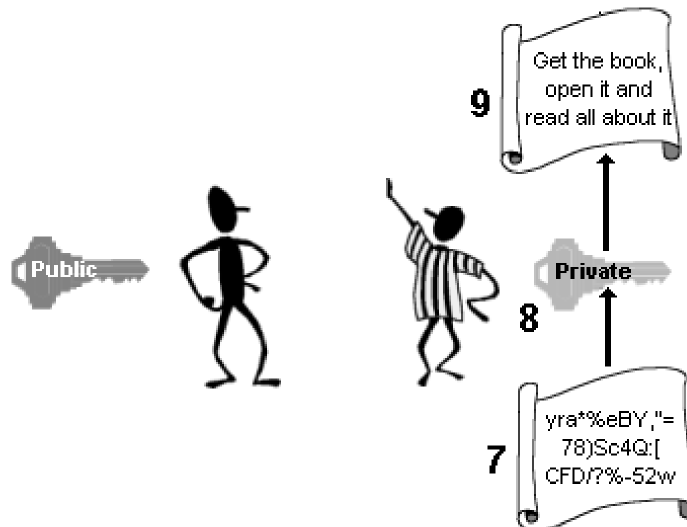
6. דני שולח את המסמך למיקי.



7. מיקי לוקח את המסמך המוצפן.

8. מיקי מפענח את המסמך בעזרת המפתח הפרטי שבידיו.

9. מיקי קורא את מה שכתב לו דני.



שיטת המפתח הציבורי והמפתח הפרטי מספקת סודיות, על ידי כך שהיא מבטיחה שרק הנמען הרצוי יוכל לפענח ולצפות בתוכן הנתונים. כאשר יש צורך להעביר נתונים באופן מאובטח, משיג השולח (דני) את המפתח הציבורי של הנמען (מיקי). השולח (דני) משתמש במפתח הציבורי של הנמען כדי להצפין את הנתונים, ואז שולח אותם. כאשר הנמען (מיקי) מקבל את הנתונים המוצפנים, הוא משתמש במפתח הפרטי שלו

כדי לפענח אותם. ההצפנה מאובטחת רק אם השולח משתמש במפתח הציבורי של הנמען לצורך הצפנה.

המפתחות הם כל כך מורכבים ומסובכים, שצריך מחשב כמו זה הנמצא ב-NASA, סוכנות החלל האמריקאית, שיעבוד כמה שנים כדי לפצחם.

כיצד משתמשים בהצפנה

שני המפתחות נוצרים בעת המעבר למצב תקשורת מאובטחת בין הדפדפן (אצלך במחשב) לבין מחשב האתר בו מוצע השירות המקוון. התהליך נעשה ביניהם, באופן שקוף (בלתי נראה ובלתי מורגש) לכם כמשתמשים. וכך, יכול האתר להעביר נתונים מהמחשב שלו למחשב שלכם באופן בטוח.

מומחים רבים סבורים, שרישום פרטי כרטיסי האשראי בעת תקשורת מאובטחת (סמל המנעול בשורת המצב וכתובת המתחילה ב-http**s**), בטוח יותר מאשר להפקיד אותו למספר דקות בידיו של המתדלק בתחנת הדלק או במסעדה. כאשר אתם מוסרים את כרטיס האשראי שלכם בעולם האמיתי לידיו של מישהו אחר, אפשרויות העתקת הכרטיס הן רבות ומהירות. למשל, בעת גיהוץ כרטיס האשראי שלך נשאר ההעתק השחור (זה ההעתק המלכלך את הידיים) בדלפק ועליו (איך לא) רשומים כל הפרטים כדי לבצע עסקה.

האיום הגדול ביותר בשימוש בכרטיסי אשראי בכלל וגם באינטרנט הוא השימוש הבלתי חוקי שיכולים לעשות בו עובדי החברה. תארו לעצמכם שאתם מזמינים טלפונית פיצה או כרטיסים לתיאטרון. אתם לא יודעים עם מי אתם מדברים, ומה אותו אדם עלול לעשות עם כל הפרטים שמסרתם טלפונית.

אמצעי הגנה אחרים

אמצעי הגנה נוסף שהאתרים עם שירות ההזמנות המקוון נוקטים בו הוא שימוש ב-**firewall** (קיר מגן). זוהי מערכת (חומרה ותוכנה) המיועדת להגן על מחשבי האתר מפני חדירת גורמים בלתי מורשים.

מערכת **Firewall** עורכת בקרה מתמדת על המבקשים להיכנס למחשב האתר. גם לאחר שנוצרה תקשורת בין המחשב שלך למחשב האתר, מערכת Firewall ממשיכה במעקב, וכך היא מסננת נסיונות חדירה/פריצה אל מחשב האתר.

כך לא בונים סיסמה...

נקיטת צעדים לאבטחה

הצעדים שתבצעו לאבטחת המידע מיועדים להקשות על גישה לא מורשית.

להלן כמה עצות כיצד להגן על עצמכם:

- לאחר גמר הפעילות באתר השירות המקוון, יש לצאת לגמרי מהתוכנה ולסגור את הדפדפן, מכיון שקיימת סכנה שבעת גלישה לאתר אחר, מידע שעיינתם בו באתר עם שירות ההזמנות המקוון יהיה עדיין בר גישה וזמין בזיכרון המחשב.
- אין להשאיר את הדפדפן פתוח בעת ביצוע הזמנה מקוונת. בדרך כלל מחשב האתר ינתק את המחשב שלך מן המערכת לאחר משך זמן מסוים ללא פעילות. למרות זאת, אין לעזוב את המחשב כשהזמנה פתוחה על המסך.
- אין להשאיר ליד המחשב תדפיסים או מידע אחר הנוגע להזמנות שבותעו בעזרת השירות המקוון. מידע מן המסמכים הללו עלול להיות מנוצל בידי נוכלים כדי לפרוץ לתוך החשבון.
- לעולם אין למסור סיסמה לאף אחד.

עצות לשמירת פרטיותכם

מילות הזהירות הבאות לגבי הגנת החשאיות, מתאימות הן לכל שירות הזמנה מקוונת והן לכל שימוש במסחר אלקטרוני:

1. **חפשו אחר הצהרת פרטיות או אבטחת מידע באתר** – זוהי דרך מצוינת ללמוד באופן ישיר באילו צעדים נוקט בעל האתר כדי לשמור על פרטיות לקוחותיו וכיצד הוא נערך להגן על המחשבים שלו.
2. אם לאתר הנותן שירות מקוון אין הצהרת פרטיות או אבטחת מידע שכזאת - כדאי שתבחרו שירות מקוון אחר.
3. **אין למסור מידע אישי אם אין זה נחוץ כדי לבצע פעולה מסוימת** – לדוגמה, אין סיבה שבעולם למסור את תאריך הלידה של אמכם, כאשר אתם רוצים להזמין כרטיס טיסה. יכול להיות שהבעל האתר רוצה לשלוח לאמכם פרחים ביום ההולדת - זה מעשה שיווקי יפה מאוד, אבל אין לו דבר וחצי דבר עם כרייס הטיסה בו אתם חפצים. אם, במהלך ביצוע העסקה באינטרנט, נתקלתם בפריט מידע שלדעתכם אינו נחוץ להשלמת העסקה, אבל בעל האתר מחייב את הימצאותו - כדאי שתשקלו שירות מקוון אחר.
4. **מידע מסוים רגיש יותר מנתונים אחרים** – תאריך לידה, תעודת זהות ושם המשפחה של אמכם לפני נישואיה, יש למסור רק אם אתם בטוחים שהמידע ינוצל כראוי.

5. **חלקים מאתרי השירות המקוון מאובטחים ואחרים לא** – ביצוע פעולות נעשה תחת אבטחה (מנעול בשורת המצב בתחתית החלון וכתובת המתחילה בתווים http**s**). משלוח דואר אלקטרוני באמצעות טופס מהאתר בדרך כלל אינו מאובטח - שימו לב.

6. **לעולם אין למסור את הסיסמה** – סיסמאות צריכות להיות חסויות.

7. **אם אתם מתבקשים להקליד את מספר כרטיס האשראי, יש לוודא שהמערכת פועלת במצב מאובטח** – סמל המנעול בשורת המצב בתחתית החלון וכתובת המתחילה ב-http**s**.

8. **הישמרו מפני אתרים מתחזים** – אתם עשויים להגיע בטעות, או שלא בטעות, לאתר המתחזה לאתר המציע שירות הזמנות מקוון. אל תמסרו שום מידע אישי לאתר כל עוד אינכם בטוחים ב- 100% שהוא חוקי. אם אתם מחליטים לעשות עסקים עם אתר המציע שירות הזמנות מקוון, יש לוודא שהוא חוקי.

9. **עוגיות במחשב - cookies** – עוגיה היא מידע הנרשם במחשב שלכם על ידי האתר בו אתם גולשים כדי לעקוב אחר פעילותכם. יש אתרים המחייבים שאפשרות זו תהיה פעילה כתנאי לעבודתם.

10. **שיטות חלופיות להעברת מידע** – אם מכל סיבה שהיא, לא נוח לכם למסור לבעלי האתר מידע בצורה מקוונת ו/או לא נוח לכם להשלים את ההזמנה בצורה מקוונת, ודאו שיש לרשותכם אמצעי תקשורת חילופיים כמו דואר אלקטרוני, טלפון ופקס.

עצות לאבטחת המידע במחשב שלך

1. **אבטחה מתחילה על שולחן העבודה שלך** – כאשר עוסקים בהזמנות מקוונות, אבטחת הפעולה אינה רק באחריות האתר. לעולם אין להתחבר אל אתר הזמנות מקוון ולאחר מכן להפקיר את המחשב במקום העבודה או בכל מקום שהוא, כשלאחרים ניתנת גישה למערכת. רבים מאתרי השירות ההזמנות המקוון יתנתקו באופן אוטומטי אם מסך המחשב אינו פעיל במשך זמן מה. מדיניות זו הינה לטובתכם.

2. **לאחר השימוש בשירות ההזמנות המקוון, יש להתנתק לפני גלישה לאתרי אינטרנט אחרים** – כדי להיות בטוחים, סגרו את הדפדפן לאחר גמר הפעילות באתר ההזמנות המקוון, והתחילו אותו מחדש לפני שאתם פונים לאתר אחר. ישנם אתרים המסוגלים לאתר היכן גלשתם לפני שהגעתם אליהם, ואפשר למנוע זאת על ידי סגירת הדפדפן.

3. **השתמשו אך ורק בדפדפן מאובטח התומך בעסקאות מאובטחות** – הדפדפנים המקובלים על ידי רוב האתרים הינם Internet Explorer ו-Netscape Navigator.

4. **הגנו על המחשב מפני וירוסים** – מומלץ להתקין תוכנת אנטי וירוס ולשדרג אותה לעיתים קרובות.

5. **כדאי לאמץ את כללי הזהירות הבסיסיים** – יש לנקוט באמצעי זהירות, כולל הגבלת הגישה למחשב, הסתרת סיסמאות, החלפת סיסמאות לעיתים קרובות, הימנעות מפתיחת דואר אלקטרוני ממקורות בלתי ידועים ואי התקנת תוכנות פירטיות.

פרטים נוספים לגבי אבטחת המחשב תוכלו למצוא בספר "**פריצה? לא במחשב שלי!**" בהוצאת הוד-עמי.

נספח ב'

הצרכן והמכירה הפומבית המקוונת מנקודת המבט של החוק הישראלי

נכתב על ידי עו״ד אביב אילון, ממשרד אילון, אגרט ושות׳ עורכי דין, המתמחה במשפט באינטרנט

(אין באמור בפרק זה בכדי להוות ייעוץ משפטי ואינו מהווה תחליף לייעוץ מעורך דין ו/או איש מקצוע מתאים. פרק זה נועד להבהיר את המצב המשפטי של סוגיות שונות במצבים שונים ואין כותב הספר ו/או העורך ו/או המוציא לאור ו/או כותב פרק זה ו/או כל גורם אחר הקשורים לספר זה אחראים לתוצאה, ישירה ו/או עקיפה כלשהי בגין פעולות שיינקטו על-ידי הקורא בעקבות המפורט בפרק זה)

במהלך השנתיים האחרונות ניכר גידול בכמות אתרי המסחר האלקטרוני (E-Commerce) הישראליים באינטרנט המציעים שירותים ומוצרים למכירה באופן מקוון. בעוד מספר שנים, למסחר האלקטרוני יהיה חלק נכבד בסל ההוצאות שלנו, אבל כיום הוא עדיין עושה את צעדיו הראשונים. כמו בכל תחום חדש, גם לתחום זה נכנסים גורמים שרוצים ״לעשות קופה״ ולברוח. כלקוחות יש לכם ניסיון בביצוע עסקה ״בעולם האמיתי״, פנים אל פנים. חוסר הניסיון שלכם במסחר אלקטרוני מחד ובדברי החוק מאידך הם ״קרקע פוריה״ לתרמיות, הונאות והפרות הסכם בדרכים שונות הפוגעות בסופו של דבר, בלקוח הסופי, הצרכן - אתם. לא כל מי שבבעלותו אתר מסחר אלקטרוני הוא נוכל, כמו שלא כל בעל עסק בקרן רחוב הוא נוכל, אבל כמו תמיד יש לפקוח עיניים ולשים לב. לפיכך, שימוש בהמלצות השזורות במהלך ספר זה יהיה לכם לעזור בכל שלבי המכירה הפומבית ואחריה, כאשר בפרק זה נבחן את הרקע המשפטי מאחורי שלבים אלה.

לפני שניכנס לפרטים, זכרו חוק בלתי כתוב אשר ינחה אתכם לאורך כל הדרך - בכל פעם שתחליטו להיכנס לעסקה כלשהי באינטרנט עליכם להיות ערים לכל פעולה שתבצעו ולהימנע, ככל שניתן, מפעולות אוטומטיות. עליכם לזכור כי שלא כמו בעולם הפיסי, בביצוע עסקה באינטרנט אינכם נמצאים פיסית במקום בו מתרחשת פעולת המכירה הפומבית וברוב המקרים אינכם נוגעים במוצר, אינכם מביטים במוכר/ספק/יצרן, אינכם שולפים מהכיס את התמורה (התשלום) או המנגנון לביצוע התמורה, ובמקרים רבים אף אינכם נמצאים בתחום הגיאוגרפי-ריבוני-משפטי בו מתבצעות כל פעולות המכירה. לאור זאת, בכדי להפוך את המסחר האלקטרוני בכלל ואת המכירה הפומבית בפרט, לאמצעי שכיח בעשיית עסקים, על הצדדים לעסקה הנרקמת לדעת כי קיים מנגנון שהם יכולים להסתמך עליו בכל אחד משלבי העסקה. באמצעות מנגנון זה ניתן לצפות מראש מהן הזכויות והחובות של כל צד לעסקה.

אם החלטתם להיכנס לאתר מכירה פומבית ולרכוש מוצר כלשהו, דבר ראשון שעליכם לבדוק – האם אתם נמצאים באתר ישראלי הממוקם בישראל או באתר מחו"ל הממוקם באחת המדינות מחוץ לישראל. לתשובה שתתקבל בידיכם, משמעות מכרעת במספר מישורים משפטיים. כאמור, מעבר לכך שביצוע המסחר באינטרנט אינו "פשוט ומובן" כפי שהתרגלנו בעולם הפיסי, סוגיות כגון "סמכות השיפוט" ו"הדין החל" מוסיפות נדבך נוסף לבסיס המשפטי מאחורי ביצוע ומימוש העסקה לאור המשמעות הבינלאומית והשפעותיה על כל סוגי מסחר בין-מדינתי.

מהם שלבי העסקה?

רוב העסקאות במהלך רכישת מוצר/שירות במכירה פומבית נשענות על עקרונות ידועים מדיני החוזים (Contract Law). בישראל, דיני החוזים התפתחו בתחילה מן הדין הבריטי אך כיום, קיבלו צביון מקומי לאור הפסיקה ותיקוני החקיקה בישראל. העקרונות הבסיסיים ביותר בחוזה הינם:

- הצעה
- קיבול
- מסוימות
- תמורה

כאשר אתם מבקשים לרכוש מוצר במכירה פומבית באינטרנט חלים עליכם דיני החוזים. המונח המשפטי המתייחס לאותה פעולה בו האתר מניח תמונה, הסבר, מיפרט (specification) וכל תיאור אחר של המוצר ידוע כ-**הצעה**. ה"הוכחה" כי החלטתם לרכוש את המוצר, על שלל המרכיבים המקיימים את רכישתו (כגון: כמות, סוג, צבע, יצרן, מועד האספקה וכדומה) והינכם מעוניינים בהצעת האתר, כלולים במונח המשפטי **קיבול** מלשון לקבל את הצעת המציע. במקרה בו אין המוצר ניתן בחינם עליכם למסור לצד השני תמורה כספית בהתאם לבקשתו. ה-**תמורה** מהווה חלק מאותה עסקת חליפין בה אתם מבקשים לקבל את המוצר ובגינו מוסרים לידי בעליו, משהו משלכם, שווה ערך למוצר. התמורה מתבצעת באמצעות תשלום כספי.

ובכן, יש לנו כמעט כל מה שרצינו: האתר מציע **הצעה** הכוללת את המוצר שאתם מעונינים לרכוש. אתם מגישים לאתר **הצעה** בה אתם מודיעים כי ברצונכם לרכוש את המוצר בכפוף לתנאי האתר ותנאי המכירה הפומבית וכמובן לזכייה במכירה הפומבית. במידה ולא זכיתם, הצעתכם מבוטלת ולא נוצרה כל התקשרות ביניכם לבין האתר ו/או מנהליו. במידה וכן זכיתם, זכייתכם במכירה מהווה תנאי סופי **לקבלת ההצעה** של האתר ובשלב זה נכרת ההסכם ביניכם לאתר. עכשיו נותר להעביר את התמורה ולקבל את המוצר.

האם בכך סיימתם את העסקה?

בעיקרון כן, קיבול ההצעה והעברת התמורה מהווים כריתת הסכם. בישראל קיבול הצעה יכול להיעשות על ידי קבלת ההסכם בלבד ואפילו בעל פה וללא העברת תמורה חלקית או מלאה ברגע ההסכם. במילים אחרות, קבלת הסכם ולחיצה על הלחצן **אני מסכים** משמעותה שקיבלת את ההצעה (גם אם באותו רגע ממש לא הועבר מחשבונך אפילו שקל אחד) והתשלום (התמורה) יועבר במועד מאוחר יותר.

האם ביצוע עסקה בצורה שכזו מיטיב עימנו? באופן חד משמעי - לא. בעסקת הצעה-קיבול-תמורה, רב הנסתר על הנגלה ויכולות לעלות שאלות רבות מבלי שהצדדים לעסקה נתנו עליהן את הדעת וסיכמו ביניהם את הפתרונות עוד לפני כריתת ההסכם, לדוגמה: מהו מפרט המוצר? מהו מועד אספקת המוצר? מה קורה אם המוצר אינו מתאים? וכדומה. לכל אותן שאלות הקשורות ליחסים העסקיים ביניכם ובין האתר, כדאי שתמצאו תשובה **עוד לפני שקיבלתם את ההצעה ושילמתם עבורה**. ללא תשובות אלו, אתם עלולים למצוא את עצמכם במצב שבו עמדתם בביצוע חלקכם בעסקה, בעוד שהצד השני (כגון החברה העומדת מאחורי האתר/היצרן/המשווק וכדומה) אינו עומד בהתחייבויותיו ובפועל לא ביצע את חלקו - במקרה שכזה תצאו עם ידכם על התחתונה. יתרה מכך, ברוב המקרים אתם עלולים לספוג נזקים שונים, ישירים ו/או עקיפים, מאי ביצוע המפורט בהצעה. אותן תשובות שניתנו לשאלות השונות מוכרות בז'רגון המשפטי כ-**מסוימות**. ככל שהמסוימות גדולה יותר כך קטן החלק הבלתי ידוע בעסקה ובד בבד גדלה הסתמכות הצדדים על עקרונות שסוכמו מראש וכך ההצעה מלאה ומדויקת במידה מספקת, כך שברגע שהסכמתם להצעה זו נולד הסכם מלא שניתן לבצעו ללא כל צורך נוסף בהשלמות או במשא ומתן נוסף.

ברור כי קיימת קשת רחבה וכמעט אין-סופית של תנאים והתחייבויות המרכיבים את העסקה הנרקמת במהלך ההשתתפות במכירה פומבית, אך במקרים רבים נמצא כי יש מספר עקרונות בסיסיים שאנו הצרכנים חייבים לוודא כי אכן הם מתקיימים לפני שניכנס לעסקה. מאחר והננו עוסקים במכירה פומבית מקוונת, עלינו לזכור בכל מהלך ומהלך כי קיימים שינויים בדין הקיים ככל שהינו נוגע לאינטרנט ועלינו לקחת שינויים אלה לתשומת ליבנו מבעוד מועד. תהיה זו אחיזת עיניים לתת פתרון אחיד, פשוט ומיידי או דרך פעולה מסוימת אשר עליכם לנקוט לפני ביצוע הרכישה ולאחריה, אולם ניתן יהיה להביא לידיעתכם מהן הנקודות הבעייתיות ביותר והפרמטרים המשפטיים אותם הנכם אמורים לקחת בחשבון, בד בבד עם מתן כלים כלליים שעליכם להחזיק באמתחתכם. כאשר אתם מחליטים לבצע רכישת מוצר באמצעות האינטרנט:

יש לקרוא בעיון רב את תקנון האתר ו/או מדיניות האתר ו/או הצהרת כוונות האתר בנוגע לשיטת המסחר בה הוא נוהג.

ברוב המקרים, בקריאה של כל ה"אותיות הקטנות" יתאפשר לכם לדעת מבעוד מועד, מהם השלבים בביצוע העסקה ומה יקרה אם העסקה לא תצא לפועל באופן חלקי או מלא. נכון שקיימים מקרים רבים בהם מנוסח תקנון האתר בלשון משפטית מסורבלת, אבל בכל מקרה כדאי לנסות ולהבין את האמור בתקנון בכדי להסיר כל ספק מנושאים בעלי חשיבות בעסקה. בנוסף, כדאי שתקדישו מספר דקות לקריאת "מדיניות שמירת הפרטיות" לאור זאת שפרטיכם האישיים, ביניהם הכתובת הפיסית והדואר האלקטרוני שלכם יועבר על-ידי האתר לצד שלישי על שלל המשמעויות הנובעות מכך. באמצעות קריאת המידע שהאתר מספק ניתן יהיה להשיב על שאלות רבות שהנכם אמורים לשאול לפני ההתקשרות בהסכם, וכן לדעת מראש לאלו מלכודות אתם עלולים להיכנס.

ככל שערך רכישת המוצר שבחרתם גבוה יותר, רמת הסיכון עולה. במקרה של ספק, עליכם ליצור קשר עם בעלי/מפעילי האתר (טלפון, פקס, e-mail) בניסיון לברר פרטים נוספים ולקבל תשובות לשאלותיכם.

מי הם הצדדים לעסקה? ברור שאתם צד אחד לעסקה, אך מיהו הצד השני?

האם בעל האתר הוא יצרן, משווק, ספק של המוצר או רק מהווה אמצעי טכני למכירתו. החשיבות בידיעה ממול מי אתם עומדים, חשובה בעיקר לאחר כריתת ההסכם וביצוע התשלום. עלול לקרות מצב בו הכסף כבר נגבה באמצעות חברת האשראי והמוצר עדיין לא הגיע לידיכם או לחילופין המוצר הגיע, אבל פגום. במקרה זה אתם פונים לחברה שמנהלת את האתר (טלפון, פקס, e-mail) והחברה מודיעה לכם כי אין לה כל אחריות על המוצר (כי הסכמתם לכך), וכי עליכם לפנות לנציג שירות לקוחות החברה שייבאה את המוצר לישראל ובינתיים מתברר כי היבואן פשט את הרגל והחברה אינה קיימת יותר.

מהי סמכות השיפוט והדין החל על העסקה?

אם לא נקבע במפורש בהסכם בין הצרכן לאתר בנוגע למקום בו ידון בית המשפט במקרה של תקלה באחד משלבי העסקה, אזי סמכות השיפוט קבועה בחוק ובדרך כלל במקום בו נמצא הנתבע (אתר), או בו קרה המחדל. יש לכך חשיבות כאשר אתם מתגוררים בקריית-שמונה ומבקשים לתבוע אתר שבמהלך שלבי המכירה הפומבית "דאג לכך" שתסכימו לסמכות שיפוט באילת, במקרה זה יהיה עליכם להגיע לבית המשפט באילת בכדי להעלות כל טענה שהיא נגד מפעילי האתר ולנהל שם (באילת) את הליכי המשפט. ברור כי במקרה זה יקשה עליכם לפעול נגד מפעילי האתר, על אחת כמה וכמה במקרה בו תגישו את הצעתכם לאתר מכירות פומבי מחו"ל כשסמכות השיפוט בכל מחלוקת שתיווצר ביניכם למפעילי האתר - נקבעה בארצות הברית.

למי קיימת סמכות השיפוט המקומית?

נקודת המוצא של נושא סמכות השיפוט מתבססת על עיקרון השליטה בשטח גיאוגרפי נתון. כלומר, גורם יחיל את סמכותו, חוקיו ואכיפתם על כל הנמצאים בתחומו. בישראל, על הצדדים להליך מסוים להציג עובדות המקנות לבית משפט מסוים את הסמכות לדון בתיק. העובדות הדרושות בכדי להקנות סמכות שיפוט (ולהזכירכם מדובר על סמכות שיפוט מקומית) לבית משפט בתל-אביב או בחיפה נקבעה על-ידי המחוקק בתקנה 3 לתקנות סדר הדין האזרחי, התשמ״ד- 1984. תקנה זו מאפשרת מספר חלופות אשר על פיהן תיקבע סמכות השיפוט, שכוללות את מקום מגוריו או מקום עסקיו של התובע; מקום יצירת ההתחייבות; המקום שנועד לקיום ההתחייבות; מקום מסירה של נכס; מקום המעשה או המחדל נשוא התביעה. המחוקק מוסיף באמצעות תקנה 4 לתקנות, כי במידה והצדדים להסכם סיכמו ביניהם על סמכות שיפוט מקומית ספציפית, אזי בחירתם תקנה לאותו בית משפט את הסמכות למרות המפורט בחלופות המפורטות בתקנה 3.

ברם, קיימים מקרים רבים בהם, לאור התפתחות המסחר האלקטרוני, סמכות השיפוט של ריבון בתחום מסוים, מתרחבת גם אל מחוץ לתחום ריבונותו וחלה על גורמים מחוצה לו. סמכות שיפוט בין ריבונית זו נקראת גם סמכות שיפוט בינלאומית. בפן הבינלאומי, תקנה 500 לתקנות סדר הדין האזרחי מקנה לבית המשפט הישראלי סמכות בנושאים מסוימים שלריבון הישראלי יש עניין בהם ולפיכך הינם כפופים למרותו, בד בבד עם מתן תוקף לאמנות בינלאומיות עליהן חתומה מדינת ישראל ובאמצעותן נקבעות המסגרות הנורמטיביות הנוגעות לתחום סמכותן החיצוני של המדינות השותפות לאמנות אלה. ניתן לומר כי ברוב מדינות העולם בחלק נכבד מן המקרים החלת סמכות השיפוט נובעת מעצם נוכחותם הפיסית או הקונסטרוקטיבית של בעלי הדין. כידוע באינטרנט אין נוכחות פיסית של גורם זה או אחר ובעיקרון דף HTML יכול שיימצא ברגע נתון במקום אחד ובד בבד בכל האינטרנט. בנושא עיקרון סמכות השיפוט המקומית באינטרנט קיימת מגמה בה הדין החל הוא הדין הקיים במקום בו נקבעה סמכות השיפוט. לפי אותה מגמה, רוכש ישראלי אשר רוצה לתבוע אתר צרפתי ייאלץ להגיש תביעה בצרפת בהתאם לדין הצרפתי.

האם אני יכול לשנות את תנאי ההסכם
אליו אני מתקשר עם אתר המכירה הפומבית?

אם מדובר בשלבים לפני הזכייה - ניתן לשנותם ולבטלם. אם מדובר בזכייה, קרי – זכיתם במכירה ונכרת הסכם, במקרה שכזה שינוי תנאי ההסכם, ברוב המקרים, יהיה קשה. אולם, עומדות לכם עילות שונות לביטול ההסכם כולו או מקצתו גם לאחר שזכיתם. מאחר ומדובר בהסכם שהאתר מספק ולכם קיימת רק האפשרות להסכים לתנאי ההסכם או לא, אזי מדובר בהסכם המוכר במינוח המשפטי **הסכם אחיד**. לפעמים ניתן להוכיח כי תנאי ההסכם האחיד מקפחים את זכויותיכם, ואז התנאי/תנאים המקפחים יבוטלו. ביטול תנאי מקפח מתבצע באמצעות פנייה לבית משפט בתביעה לביטולו. דוגמה לתנאי מקפח ניתן לראות במקרה בו: התנאי מגביל או שולל גישה לבית המשפט; התנאי פוטר את הספק, באופן מלא או חלקי, מהאחריות

שהיתה מוטלת עליו על פי דין אילולא אותו תנאי, או מסייג באופן בלתי סביר את האחריות שהיתה מוטלת עליו מכוח החוזה אילולא אותו תנאי, וכיוצא באלה. במקרה של תנאי מקפח שבין ספק ולקוח, בית המשפט יבטל את התנאי בחוזה שביניהם או ישנה אותו במידה הנדרשת כדי לבטל את הקיפוח.

האם אני נחשב לצרכן וחוק הגנת הצרכן התשמ"א 1981- חל עלי?

ההגדרה "צרכן" מתייחסת למי שקונה נכס ו/או שירות לשימוש שעיקרו אישי, ביתי או משפחתי. במידה ומדובר על אתר הנמצא תחת סמכות השיפוט של מדינת ישראל ואתם עונים על הגדרת ה"צרכן", מומלץ להשתמש בהגנות שחוק הגנת הצרכן מספק לכם (הדוגמאות בהמשך מתייחסות בעיקרן למשתתף במכירה פומבית שעונה על הגדרת הצרכן).

האם המוכר חייב לגלות לי פרטים מסוימים?

בעיקרון כן. לרוב המדינות המערביות יש חוקים הדומים לחוק הגנת הצרכן הישראלי, באמצעותו מחויב המוכר/ספק לפרסם פרטים מסוימים בנוגע למרכולתו, כאשר בישראל על פי חוק הגנת הצרכן קיימת חובה לעשות כן לגבי פרטים מסוימים, כגון: השם והכתובת של העוסק בארץ ובחוץ לארץ; התכונות העיקריות של הנכס או של השירות; מחיר הנכס או השירות ותנאי התשלום האפשריים; מועד ודרך אספקת הנכס או השירות; התקופה שבה ההצעה תהיה בתוקף; פרטים בדבר אחריות לנכס; פרטים בדבר זכותכם לבטל את ההסכם.

מה המוכר חייב לחשוף בפני עוד בשלב ההצעה?

פגם או איכות נמוכה או כל דבר אחר שמפחית את ערך המוצר; צורך באחזקה או שימוש בדרך מיוחדת; מספר תשלומים, מה ינוכה לצרכי מס, משלוח, עמלות, אגרות ושאר הנתונים הנחוצים לרכישה. אם אמצעי התשלום בעסקה נעשה באשראי על המוכר להציג בפניכם את הנתונים הבאים: מחיר העסקה במזומן, מחיר העסקה באשראי, מהות העסקה, סכום של כל תוספת למחיר – דמי הובלה, מסירה, אריזה, ביטוח, התקנה, הדרכה וכל שירות אחר, שיעור הריבית בעסקת האשראי, הצמדה של המחיר ודרך החישוב (באם המחיר מוצמד), מספר התשלומים וסכומם (בשכירות – דמי שכירות ומועד התשלום), מועד מסירת המוצר/שירות, שם המוכר, מענו ומספר העוסק מורשה שלו. במידה והנכם נדרשים למסור פרטים אישיים, על האתר להסביר לכם לשם מה הוא זקוק למידע, מה הוא מתעתד לעשות עם המידע ולמי תהיה גישה למידע.

האם הימצאות המוצר במלאי ו/או מועד האספקה של המוצר חשוב לי?

אופן האספקה ומועדה הינם נתונים חשובים כאשר בפועל לא התקבל המוצר, או סופק שלא במועד, או אספקת המוצר לא בהתאם למפרט ומהווים עילה לביטול ההסכם והשבת המוצר ו/או קבלת פיצוי.

כמה זמן יש לי לביטול העסקה כאשר רכשתי מוצר?

מיום עשיית העסקה ועד ארבעה עשר ימים מיום קבלת המוצר או מיום קבלת המסמך המכיל את פרטי העסקה - לפי המאוחר מביניהם.

כמה זמן יש לי לביטול העסקה כאשר רכשתי שירות?

בתוך ארבעה עשר ימים מיום עשיית העסקה, ובלבד שביטול כאמור ייעשה לפחות שני ימים, שאינם ימי מנוחה, קודם למועד שבו אמור השירות להינתן.

כיצד ניתן לבטל את ההסכם?

למרות שבישראל עדיין לא נבחנה עמידותו של חוק הגנת הצרכן בנושאים הנוגעים לאינטרנט, מדובר בעסקה מרחוק המוכרת בחוק הגנת הצרכן ולפיכך ניתן להשתמש בעילות הקיימות בחוק זה. לדוגמה: במכירת מוצר בסכום של מעל ל-300 ש"ח (רשימה מלאה מופיעה בחוק הגנת הצרכן וכוללת, בין היתר, שעונים דיגיטליים, מצלמות, מכונות תפירה וכדומה) – ניתן לבטל את הרכישה אם המוכר לא גילה בכתב האם קיימים חלקי חילוף למוצר בארץ, מהם המקומות שבהם ניתן לקבל שירות למוצר והמקומות בהם ניתן לרכוש את חלקי החילוף, והמועד האחרון שניתן יהיה לרכשם (תקנות הגנת הצרכן (עילות לביטול מכר) (חלקי חילוף) התשמ"ז-1986).

האם ניתן לבטל רכישה של כל מוצר ו/או שירות?

לא ניתן לבטל עסקת מכר מרחוק כאשר מדובר על: מוצרים מתכלים, כגון אוכל, שירותי הארחה, נסיעה, חופש או בילוי, אם המועד שנקבע למתן השירות חל בתוך שבעה ימים, שאינם ימי מנוחה, ממועד עשיית העסקה; מידע כהגדרתו בחוק המחשבים, התשנ"ה -1995 (תוכנות וכדומה); מוצרים שיוצרו בהזמנה מיוחדת בעקבות העסקה; מוצרים הניתנים להקלטה, לשעתוק או לשכפול, שנפתחה אריזתם המקורית.

כיצד אני מבטל בפועל את העסקה?

על הביטול להיעשות בכתב וניתן לעשותו גם באמצעות פקס או דואר אלקטרוני, אך יש תמיד לוודא כי הביטול אכן הגיע ליעדו וזאת באמצעות אישור מסירה במקרה של דואר רשום, אישור טלפוני שהפקס הגיע ואישור חוזר שהדואר האלקטרוני התקבל ונקרא (קיימת אפשרות שכזאת בחלק מתוכנות הדואר האלקטרוני).

תוך כמה זמן ישיבו לי את כספי ו/או עלי להשיב את המוצר?

אם החלטתם לבטל את העסקה עקב **פגם במוצר** או **אי התאמה** בינו לבין הפרטים שנמסרו לכם באתר, על המוכר להשיב בתוך 14 ימים מיום קבלת ההודעה על הביטול, את אותו חלק ממחיר העסקה ששילמתם, לבטל את חיובכם ולא לגבות דמי ביטול כלשהם. אם החלטתם לבטל את העסקה מכל סיבה אחרת - על המוכר להחזיר לכם, בתוך 14 ימים מיום קבלת ההודעה על הביטול, את אותו חלק ממחיר העסקה

ששילמתם. המוכר רשאי לגבות דמי ביטול (משלוח, אריזה וכדומה) בשיעור שלא יעלה על 5% ממחיר הנכס נושא החוזה או העסקה או 100 שקלים חדשים, לפי הנמוך מביניהם.

מה קורה כאשר שילמתי באמצעות כרטיס אשראי ואני מעוניין לבטל את העסקה?

מאחר ומדובר ב-"עסקה במסמך חסר" בה לא הוצג כרטיס האשראי בפני המוכר. במידה והעסקה לא בוצעה, יש בידיכם 30 יום, מהיום בו קיבלתם הודעת חיוב, להודיע לחברת האשראי כי העסקה בוטלה וחברת האשראי תשיב את הסכום שנגבה בתוך 15 יום (חוק כרטיסי חיוב התשמ"ו-1986).

האם וכיצד עלי לתעד את הרכישה?

ראשית, חובה עליכם לתעד את ביצוע הרכישה ותנאיה בכדי שתוכלו לפקח על ביצועה המלא וכן יהיו בידיכם כל הראיות להוכחת טענותיכם במידה ויעלה הצורך. עליכם לשמור ראיות על-ידי הדפסת ו/או שמירת דף האתר על גבי המחשב, לגבי כל השלבים החשובים במהלך הרכישה, כגון: תנאי ההסכם, אישור התשלום, מתן פרטים אישיים וכדומה. השימוש בראיות אלו יעזור במקרה של ויכוח בנוגע למהות וביצוע שלבי העסקה.

האם לפרסומת באתר יש משמעות כלשהי לגבי?

כן, ברוב מדינות העולם נוהג פסול של הטעיה ו/או מצג שווא, מטיל על המטעה את האחריות בגין הפרסום.

לסיכום

לפעמים, המחיר מסיט את תשומת הלב שלנו כצרכנים מכמה מרכיבים חשובים בעסקה. זה נכון בעולם האמיתי וזה נכון במסחר באינטרנט. אל תסתנוורו מהצעה "מדהימה". בכל עסקה כדאי לפקוח עיניים, להיות ערניים לכל פעולה שתבצעו או לכל פרט שמופיע על המסך, ובכך להימנע ו/או להקטין את הסיכון שבביצוע העסקה.

אינדקס

ה

ז